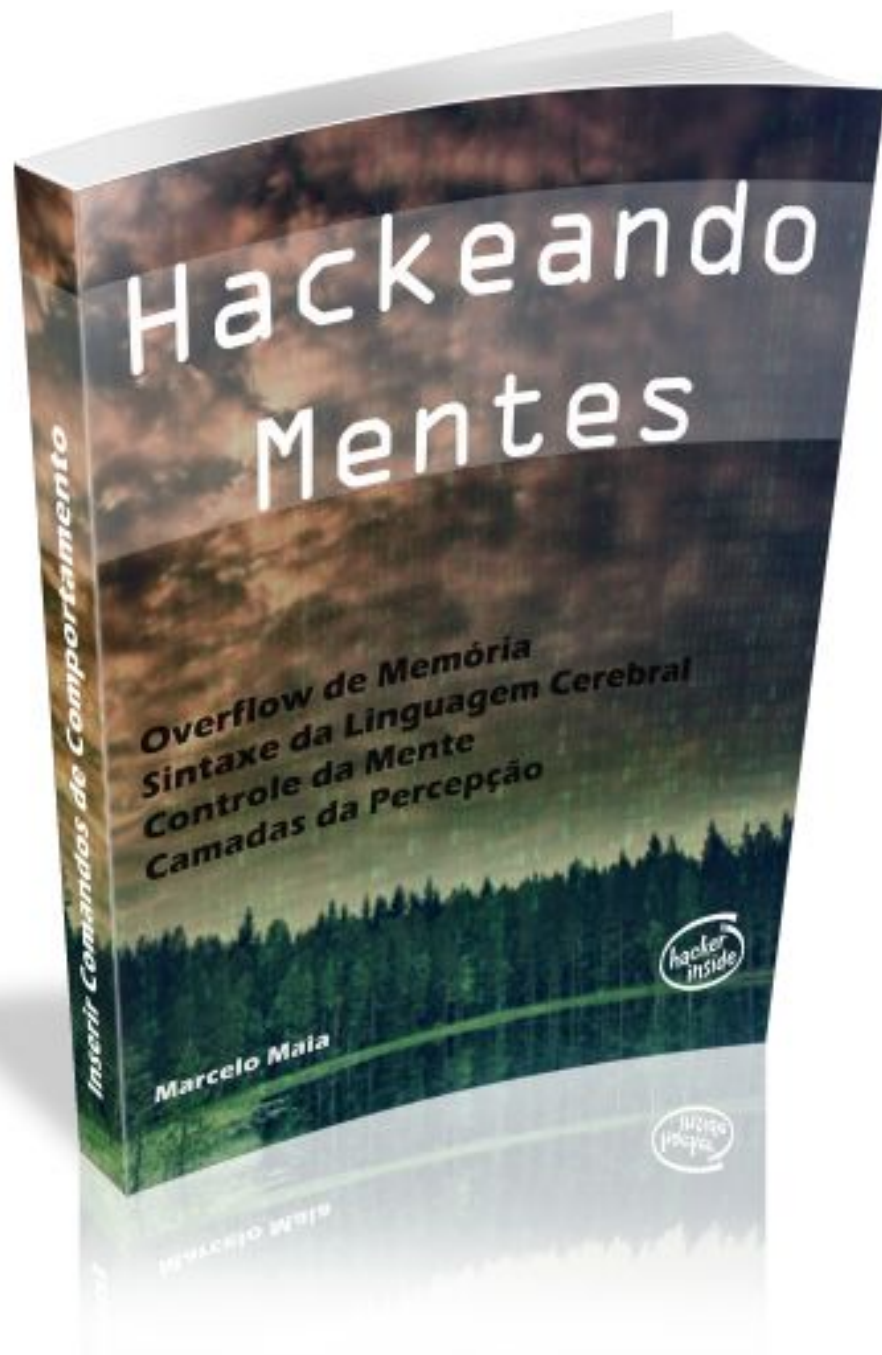




*Autor: Marcelo Maia*

### **Todos os Direitos Reservados – Copyright©**

Todo o conteúdo deste curso é protegido pela Lei 9.610, de Fevereiro de 1998, podendo seu desrespeito ser multado em até 3.000 vezes o valor da reprodução.

Grupo Marcelo Maia CNPJ: 13.331.447/0001-95

**ACORDE! “Alice”**



# Abra As Portas Da Percepção



Alex Grey

Em instantes você estará vivenciando uma nova perspectiva sobre si mesmo e o universo, portanto apenas permita que o PODER se expresse em sua vida através das palavras e dos ensinamentos que serão passados aqui.

Antes, apenas responda uma pergunta:

Você está acordado ou esta sonhando?

Pense novamente...

# O Poder Dos Deuses

## Sumário

*Prefacio*

*O Poder Das Palavras*

*As Ciências Da Mente*

*A Realidade é Líquida*

*O Hacker Do Subconsciente*

*Hardware: O cérebro*

*Software Emocional*

*Como Gerar Transe*

*Hipnose Instantânea*

*Confusão Induzida*

*Overload Sensorial*

*Executando Comandos Arbitrários*

*Derreter Objeções*

*Redirecionadores*

*Apêndice*

*As 7 Leis Das Crenças*

*Eliminando Crenças Negativas*

*As Leis da Persuasão*

*Caminhos da Felicidade*

*Sobre o autor*

## Prefácio

Atenção! Todo esse material foi escrito se utilizando das próprias técnicas e estratégias que serão explicadas detalhadamente nos próximos capítulos.

Por isso observe atentamente à MUDANÇA PROPOSITAL de verbos, advérbios, adjetivos e substantivos da sua posição natural em uma frase, assim como as descrições hipnóticas embutidas.

Cada frase, cada sublinhado, cada negrito... Funciona como uma ferramenta de linguagem poderosa para criar EXPERIÊNCIAS, EMOÇÕES, MEMÓRIAS, SONHOS e REALIDADES... Extraordinárias!



As excitantes técnicas e informações que serão demonstradas aqui, são como armas psicológicas e devem ser usadas somente para estimular mudanças POSITIVAS.

O poder desse conhecimento tem como objetivo a EVOLUÇÃO da consciência humana. Revelando detalhes sobre como a nossa PERCEPÇÃO se relaciona integralmente com a REALIDADE!

*“Um grande poder exige grande responsabilidade” Tio Ben*

**As palavras tem o PODER DE DAR FORMAS AS COISAS!** E você poderá comprovar isso em instantes... Entendendo como o processo de interpretação de SIGNIFICADOS e VALORES EMOCIONAIS, ativa áreas específicas no cérebro, criando RESULTADOS DETERMINADOS.

Leia esse livro com toda a sua atenção somente se você ACREDITA na sua capacidade própria de alcançar RESULTADOS e confia na ciência e treinamento como forma de APERFEIÇOAR suas habilidades...

Você é o MESTRE do seu universo! E só você pode dizer ate onde CONSEGUE IR.

O FATO é que o treinamento para LIBERTAR SUA MENTE é uma



etapa essencial para fortalecer SEU INSTINTO de observação acima do padrão reativo, da ilusão e da verdade...

Seus novos pensamentos devem CONHECER A LIBERDADE da mente. TUDO O QUE EXISTE pode ser remodelado: verdades, conceitos, crenças, valores, ideias...

Um dos poderes mais excitantes que um homem pode ter é a capacidade de acessar programas mais elevados, como a INSPIRAÇÃO, CRIATIVIDADE, CONSCIÊNCIA, SABEDORIA...

A maioria das pessoas possui uma mente FIXA, cheia de crenças SÓLIDAS e CONCEITOS estruturados (Repetidos frequentemente). A vida em nosso planeta seria muito melhor se as pessoas tivessem o hábito de manter seus conceitos e verdades SEMPRE EVOLUINDO...

**Abra as portas da percepção!**

**O UNIVERSO é infinito...**

**Sua mente também deveria ser!**

Antes que você possa usufruir de todo o poder desse material. Permita ABSORVER novos conceitos, novos SIGNIFICADOS, novas crenças... Vá além do que já acredita e ABSTRAIA.

O propósito e visão do autor é ensinar às pessoas a se protegerem do ataque hipnótico que recebemos todos os dias vindos do sistema: TV, MÍDIA... Aumentando sua compreensão sobre as técnicas utilizadas e consequentemente fortalecendo suas defesas lógicas.

Você poderá INTENSIFICAR o seu poder de persuasão natural aprendendo a usar a linguagem de uma nova forma... Forçando a mente a INTERPRETAR a informação de uma perspectiva mais alta.

A partir desse ponto, iremos intensificar essa conexão abrindo novas portas e reorientando o pensamento SELETIVO para facilitar o processo de visualização DOS OBJETIVOS e das fascinantes técnicas aplicadas no próprio conteúdo.

Dividimos os PROCESSOS cerebrais responsáveis por significados específicos. Possibilitando a qualquer um identificar suas crenças limitantes e expandir o seu poder ao ABSOLUTO!

# O Poder Das Palavras

## e o PODER Dos Significados



“Enquanto você está lendo esse e-book, você já me permitiu ter controle sobre uma parte do seu cérebro.”

O que isso significa?

Leia novamente, dessa vez prestando mais atenção!

Notou alguma diferença?

Para a maioria das pessoas é difícil entender a RELAÇÃO entre as coisas... Pois estão sempre preocupadas com o SIGNIFICADO e quase nunca percebem a INTENÇÃO!

A INTENÇÃO é quase sempre ESCONDIDA no processo. E somente as pessoas que pensam fora da caixa e não se SUBMETEM EMOCIONALMENTE a qualquer coisa... Conseguem perceber-la...

Por exemplo, você leu o site de vendas desse livro que foi criado com a minha INTENÇÃO de te trazer EXATAMENTE até aqui...

E durante todo esse material, a minha INTENÇÃO será te fazer compreender todos os mecanismos e estruturas INVISÍVEIS AOS OLHOS por estarem subentendidas por sua essência.

### Os FAMOSOS PROCESSOS SUBCONSCIENTES!

Você será capaz de ENTENDER AS RELAÇÕES e as FORÇAS FUNDAMENTAIS que regem o cérebro e processo de INTERPRETAÇÃO da realidade...

Aprenderá a pensar fora da caixa OBSERVANDO como as palavras e o contexto podem modificar suas emoções e perspectivas momentâneas. E saberá DOMINAR esse mesmo PODER para criar a experiência que desejar...

## **TUDO tem um SIGNIFICADO ASSOCIADO e uma INTENÇÃO SUBENTENDIDA!**

Por exemplo, se alguém disser: Não PENSE! Em um elefante rosa atrás de você. O que você vai fazer é exatamente o que foi dito!

Apesar de o significado representar uma ideia, o RESULTADO da intenção e INTERPRETAÇÃO SUBCONSCIENTE é exatamente fazer você imaginar aquilo.

Não se sinta culpado se não compreender isso tão claramente, iremos detalhar os padrões e processos em breve...

O valor desse conhecimento é considerado por alguns, um dos MAIORES PODERES que o homem pode ter.

E fica-se fácil compreender isso, vendo como Hitler usou a linguagem para manipular e induzir milhares de pessoas a cometerem ações inescrupulosas contra outros seres humanos.

Ou mesmo em outro contexto na historia, como Cristo usou a linguagem para ensinar a humanidade valores fundamentais sobre a existência em harmonia com o universo.

O verdadeiro mistério se esconde por entre as linhas, nas lacunas que as palavras preenchem com suas formas e significados...

As palavras podem criar ou destruir, esvaziar ou encher, liberar ou prender, solucionar ou confundir... Saber usar a linguagem para ATINGIR OBJETIVOS, é uma arte que não ensinam na escola...

*Com as palavras certas faço de um olhar o amanhecer, de um sorriso  
o enlouquecer e de um instante a eternidade... Assim posso te ter e  
ao mesmo tempo fazer parte de você...  
(Poema de Sedução)*



# A Realidade É Líquida!

## O UNIVERSO holográfico e a matéria ELETRICA



Quais são os estados da matéria?

Sólido – Líquido – Gasoso – Plasma - Luz ...

E acima da matéria, o que existe?

...

Pense um pouco, se nos percebemos o mundo através dos nossos 5 sentidos. Então tudo o que podemos ver, sentir, ouvir, cheirar e degustar tem que ser processado no cérebro, antes de se tornar uma FORMA, UM GOSTO, UM SOM!

A MENTE é o próximo ESTADO DA Matéria, pois sem a mente não haveria separações entre sólido ou líquido, quente ou frio... Já que a separação das FREQUÊNCIAS é uma CODIFICAÇÃO cerebral das entradas: os 5 sentidos...

A nossa cultura nos condiciona a acreditar em um falso modelo de REALIDADE. Repetido por séculos e sendo despejada em nossas CRIANÇAS pelas escolas, tv, mídia... Através da massificação do modo de pensar humano!

Sei que algumas pessoas podem não compreender isso agora, e podem até se sentir ofendidas... Mas as ESCOLAS servem para emburrecer o homem (explico mais detalhes em [www.fotoleituradinamica.com](http://www.fotoleituradinamica.com))

Voltando ao assunto principal: A PERCEPÇÃO DA REALIDADE, você deve compreender que é na mente ONDE SÃO FORMADAS todas as relações que moldam o nosso mundo físico.

**ANTES DE EXISTIR LEIS FISICAS, existem as leis da mente...** Dentro do qual o processo físico pode ser INTERPRETADO!

Há tempos atrás seria loucura dizer que a nossa REALIDADE, é na verdade uma ilusão dos nossos 5 sentidos ( que transforma frequências em PERCEPÇÃO da matéria no cérebro). Mas hoje nos podemos demonstrar isso FÁCIL e até empiricamente.

A física quântica já comprovou a natureza MENTAL da realidade... E na verdade nem precisamos ir tão longe assim para começar. Basta OBSERVAR OS SEUS SONHOS... do que eles são feitos?

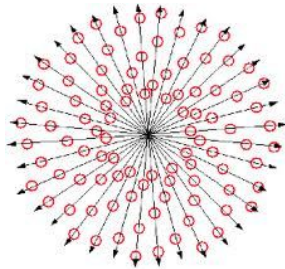
**Qual é a matéria dos sonhos?**

Pensamentos...

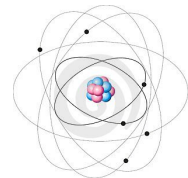
**Qual é a matéria da realidade?**

Pensamentos...

A única diferença é que quando ACORDADOS a estrutura eletromagnética da MATÉRIA é mais ESTAVEL... POR TER se estruturado dimensional mente (o que podemos chamar também de EXPANSÃO ELETROMAGNÉTICA).



Toda MATÉRIA é NA VERDADE um circuito elétrico! E é bem fácil perceber isso observando a REPRESENTAÇÃO que temos dos átomos divididos em cargas e campos magnéticos.



Não existe como PERCEBERMOS A REALIDADE, sem os pensamentos codificando e modelando as FREQUÊNCIAS interpretadas através do cérebro.

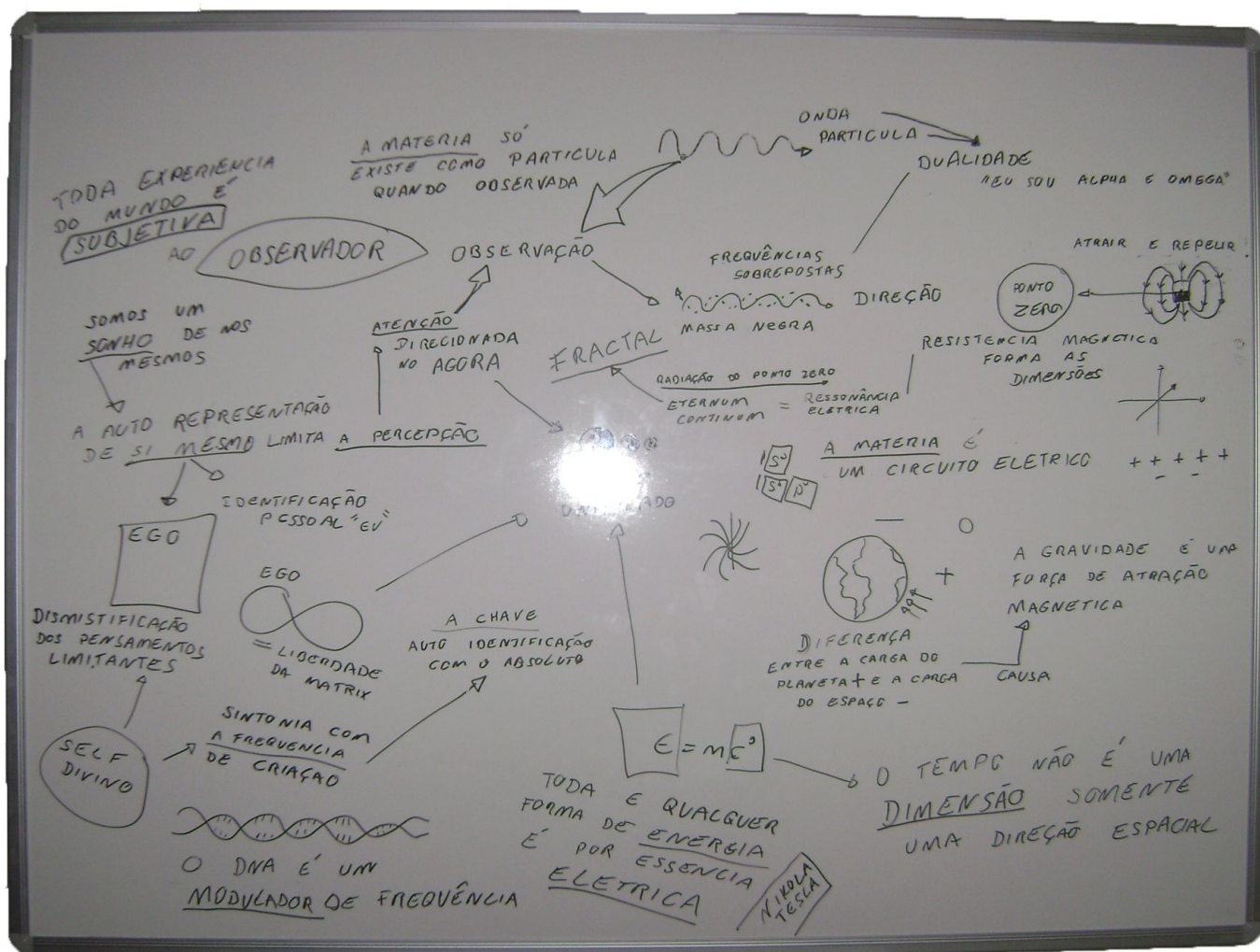
**O Observador é a própria coisa OBSERVADA...**

“Deus só pode criar DELE MESMO!”

Nada existe por si só, tudo existe como causa e consequência direta de todo o resto! Toda SEPARAÇÃO é uma ilusão da perspectiva LIMITADA em relação ao todo!

*“A mente que se abre a uma nova ideia jamais voltará ao seu tamanho original.”  
-Albert Einstein*

**"A realidade é somente uma camada da PERCEPÇÃO.  
Tudo o que existe é modelado no cérebro!"**



Já ouviu falar da teoria do **campo unificado**?

"Nós mudamos o mundo quando o observamos"  
Heisenberg

## O Campo Unificado

Física, matemática, filosofia, religião, cultura, conceitos, regras, padrões, ilusões, sensações, realidades, línguas, artes, nada... tudo é a MESMA COISA dentro do cérebro!

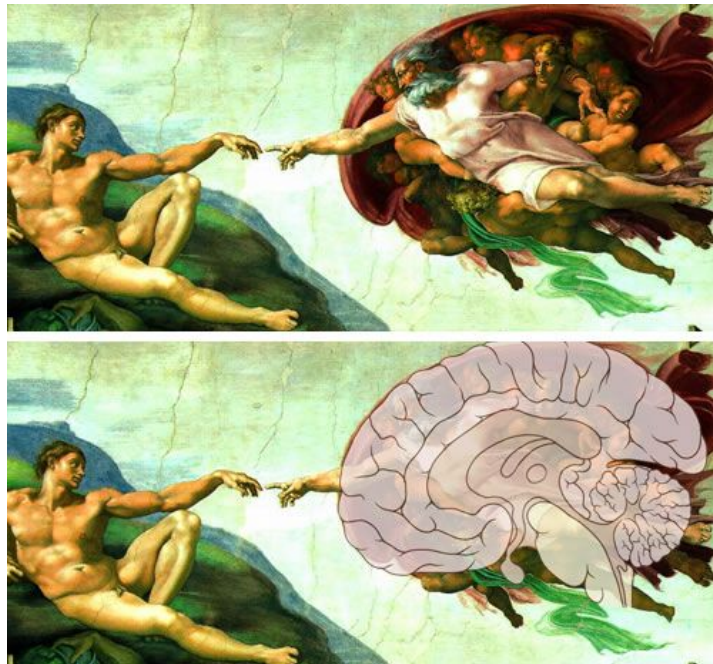
**Tudo o que existe é ENERGIA ELÉTRICA!**

"Os homens pensam que a energia elétrica é uma coisa criada... Se eles soubessem o que realmente é a energia elétrica seria o dia mais feliz das suas vidas"  
- Nikola Tesla, o maior cientista que a humanidade já teve -



# As Ciências Da Mente

O Universo Existe Na Mente De Quem O Observa



O cérebro é o criador da percepção. E desde os primórdios da humanidade tem DESPERTADO o interesse e a curiosidade dos homens...

Mesmo nos primórdios da civilização humana, já se compreendia a LIGAÇÃO Do Cérebro com a própria REALIDADE PERCEBIDA. Os faraós são um dos exemplos mais marcante na historia humana, de homens que eram considerados DEUSES VIVOS devido ao seu supremo conhecimento sobre a MENTE!

Os sacerdotes egípcios eram mestres da hipnose e sabiam criar MITOS e historias hipnóticas para influenciar as pessoas... Enquanto eles dotados do conhecimento viviam como reis, o restante da população era ESCRAVIZADA MENTALMENTE!

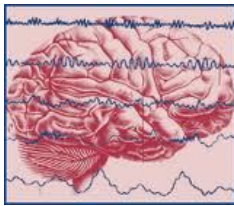


O fato é que devido a IMENSA quantidade de escravos, era normal aos sacerdotes egípcios fazer experiências como LOBOTOMIA, e testes no cérebro das pessoas enquanto elas ainda estavam VIVAS para verem os resultados...

Imagina o PODER que esse tipo de conhecimento pode representar para alguém inteligente. Isso é exatamente o que nos vamos detalhar em breve nos próximos capítulos:

- Como o cérebro funciona?
- O que é a mente DE VERDADE?
- O que é a REALIDADE percebida?
- Como abrir a porta da imaginação?
- Como excitar os instintos animais?
- Como as emoções dominam a experiência?
- Como explicar a espiritualidade?
- O que define a lógica? ...

Para entender as LEIS QUE REGEM as camadas da percepção, temos que entrar no cérebro e dar uma navegada por entre os seus mistérios...



Tudo o que você vê, ouve, toca, cheira, degusta... São FREQUÊNCIAS magnéticas que por sua vez são transformadas em impulsos elétricos no cérebro para serem decodificadas com AQUELA FORMA ESPECIFICA...

Quando você toca em alguma superfície o impulso elétrico captado por nervos específicos leva a mensagem até o cérebro, o qual interpreta o estímulo gerando uma resposta elétrica correspondente. PERCEBIDA COMO A SENSACÃO de frio, ou calor, sólido ou líquido...



Quando você vê essas PALAVRAS à imagem é invertida em seu olho, gerando um impulso elétrico através do nervo ótico que vai até a parte de trás do cérebro, responsável por decodificar o estímulo como UMA PALAVRA (isso tudo acontece quase instantaneamente).

Na qual o conjunto sequencial, é constantemente comparado com um banco de dados da memória para RELACIONAR os símbolos que ESSAS palavras representam, com o seu DEVIDO SIGNIFICADO. Dessa forma os símbolos ganham vida em nossa mente...

Toda palavra é um símbolo!

7od45 45 p4l4vr45 54o 5im6olos!

光る 雲を突き抜け



Quando você está pensando, o que você REALMENTE OBSERVA seja através da uma VOZ INTERIOR ou IMAGENS VISUAIS é a MENTE em funcionamento!



A mente já é uma CONSEQUÊNCIA de atividade cerebral. Ou seja, **A LINGUAGEM DO CÉREBRO é diferente da linguagem da mente.**

O cérebro NÃO COMPREENDE PALAVRAS... somente LUZ, SOM, CHEIRO, GOSTO, TATO. É como uma CAIXA PRETA na qual só existem 5 ENTRADAS.

Enquanto um computador possui como entradas o mouse, teclado, scanner ... O cérebro tem como entradas os 5 SENTIDOS!

Enquanto que no computador a saída pode ser a impressora, o audio ou a tela. No cérebro a saída é a MENTE ( dividida em processos reativos – instinto e emoções - e processos dirigidos como a lógica e consciência).

É importante se compreender a DIFERENÇA entre as duas linguagens para FACILITAR A OBTENÇÃO de resultados durante a comunicação.

Um verdadeiro HACKER da persuasão, fala a linguagem do cérebro e não a da mente! Dessa forma consegue criar EXPERIÊNCIAS VIVÍDAS e intensas o suficiente para direcionar a sua mente ou a do outro, ao seu objetivo PLANEJADO...



Tio Sam – FERRAMENTA HIPNOTICA usada pelos Estados Unidos para estimular os jovens a entrar no exercito (AUTORIDADE e direção de atenção: VOCÊ!).

Você é capaz de matar sob hipnose? A maioria diria que não!

Mas a verdade é que A SIMPLES AUTORIDADE faz com que pessoas normais cometam ATOS CRUEIS por que estão sendo pedidos. Por exemplo, em uma guerra, onde os soldados recebem ordens dos seus superiores e matam os outros porque foram MANDADOS...

A persuasão é uma das maiores armas que QUALQUER GOVERNO pode usar para manter a ordem! Muitas pessoas são apenas peões no jogo, seguindo ordens SEM NUNCA QUESTIONAR O QUE ESTÃO FAZENDO...

**Você acredita mesmo na Mídia-democracia?**

Estamos mesmo vivendo em uma realidade de **justiça, liberdade e igualdade**? Pense nisso!



# O Hacker Do Subconsciente

“Quem Controla Sua Atenção Controla Sua Mente”



Quem é um Hacker?

Uma pessoa capaz de explorar sistemas ou ganhar acessos não autorizados usando de habilidades, táticas ou conhecimentos detalhados.

## Manifesto Hacker

*“Saber para prever, prever para prover”*

- saiba as regras de um determinado sistema;
- saiba os limites das regras e onde os padrões estão;
- saiba que regras podem ser usadas;
- saiba como inteligentemente usar as regras para criar RESULTADOS.

O que é Hipnose?

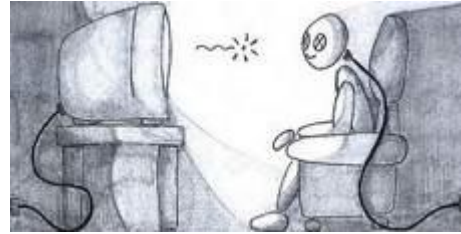
Um estado da mente onde a faculdade crítica da consciência lógica é ultrapassada e o pensamento seletivo estabilizado.

Ao contrário do que as pessoas estão acostumadas a pensar... Hipnose de nada tem a ver com PODERES MAGICOS, relógios balançando ou sono profundo...

A hipnose pode ser feita em qualquer lugar onde haja COMUNICAÇÃO DE IDEIAS... Seja com uma musica, numa revista, numa propaganda, numa conversa. Podemos ser hipnotizados de muitas maneiras.

Hipnose é simplesmente PSICOLOGIA APLICADA! Portanto, qualquer um que saiba como a mente humana FUNCIONA é capaz de

influenciar decisões, direcionar escolhas e gerar comportamentos.



Qualquer forma de CONTROLAR SUA ATENÇÃO é uma forma de hipnose... No nosso cotidiano é muito fácil OBSERVAR AS PESSOAS HIPNOTISADAS.

A televisão é um dos instrumentos hipnóticos mais poderosos já CRIADOS! Capaz de MANIPULAR a mente de milhares de pessoas ao mesmo tempo e coloca-los em um estado de transe a nível COLETIVO!



A programação da TV foi criada com o objetivo de transformar os seres humanos em IDIOTAS! ACORDE e desligue sua TV!

Pare de ser bombardeado com sentimentos de inveja, medo, insegurança e COMECE A VER A HIPNOSE DO SISTEMA ! Veja a INTENÇÃO por traz do que dizem e perceba o que fazem com seu cérebro e suas emoções...

Você pode aprender muito sobre hipnose prática se prestar atenção e observar as técnicas utilizadas pela tv e mídia. Apenas PROCURANDO A INTENÇÃO: Porque estão mostrando isso?

**TUDO TEM UMA INTENÇÃO!**

Um publicitário é um hacker da mente, pois pode facilmente criar uma EXPERIÊNCIA tão intensa que leva uma pessoa a DESEJAR UM PRODUTO ate mesmo a nível espiritual...

As pessoas acham que vão ser felizes PORQUE COMPRARAM AQUELA FERRARI, ou aqueles óculos especial que o mocinho usou no filme, ou aquele tênis com nova tecnologia... Será?

...

Um bom contador de historias (é um hacker da mente), pois tem a habilidade de deixar a plateia em ECSTASY com suas aventuras. E ate mesmo embutir lições de moral e VALORES DE VIDA em suas historias...

...

Um FILME é uma hipnose, já que todo o contexto é programado para gerar exatamente aquela PERSPECTIVA dos protagonistas...

...

Como você observa todo processo de comunicação é uma HIPNOSE. Claro que algumas técnicas possuem mais PODER de influência do que outras... E isso se deve ao NÍVEL DE PROCESSO que geram no cérebro.

**TUDO COMEÇA COM O CONTROLE DA SUA ATENÇÃO!**  
**A partir daí o acesso a outras áreas do seu cérebro fica fácil...**

O poder DA HIPNOSE vai muito além de tudo o que você já imaginou... E cada uma das técnicas práticas serão demonstradas e exemplificadas em breve... Como o OVERFLOW DE MEMÓRIA, linguagem bi hemisférica, overload de dados e muito mais!

Antes, vamos clarear alguns pontos principais:

Objetivo desse livro: Hackear a mente humana (**Hipnose Avançada**)

- Conhecer a máquina (hardware);
- Descobrir como o cérebro funciona e quais suas estruturas principais;
- Saber as regras do sistema;
- Entender a linguagem;
- Aprender qual é a sintaxe cerebral;
- Saber como programar novas regras para facilitar mudanças;
- Usar falhas de segurança para inserir comandos.
- Saber quais regras podem ser quebradas;
- Usar o conhecimento para direcionar escolhas e comportamentos

Compreendendo nossos objetivos, podemos agora procurar FORMAS DE EXPLOITAR a mente e alcançar os RESULTADOS ESPERADOS, ultrapassando os firewalls e abrindo todas as portas!

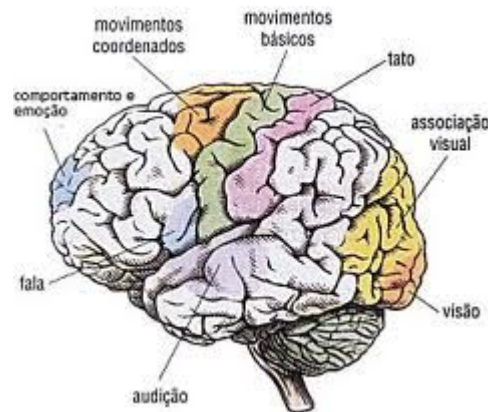
Esse é o principal objetivo de um hacker da mente, conseguir ganhar acesso a posições PRIVILEGIADAS usufruindo de ENGENHARIA SOCIAL e psicologia prática.



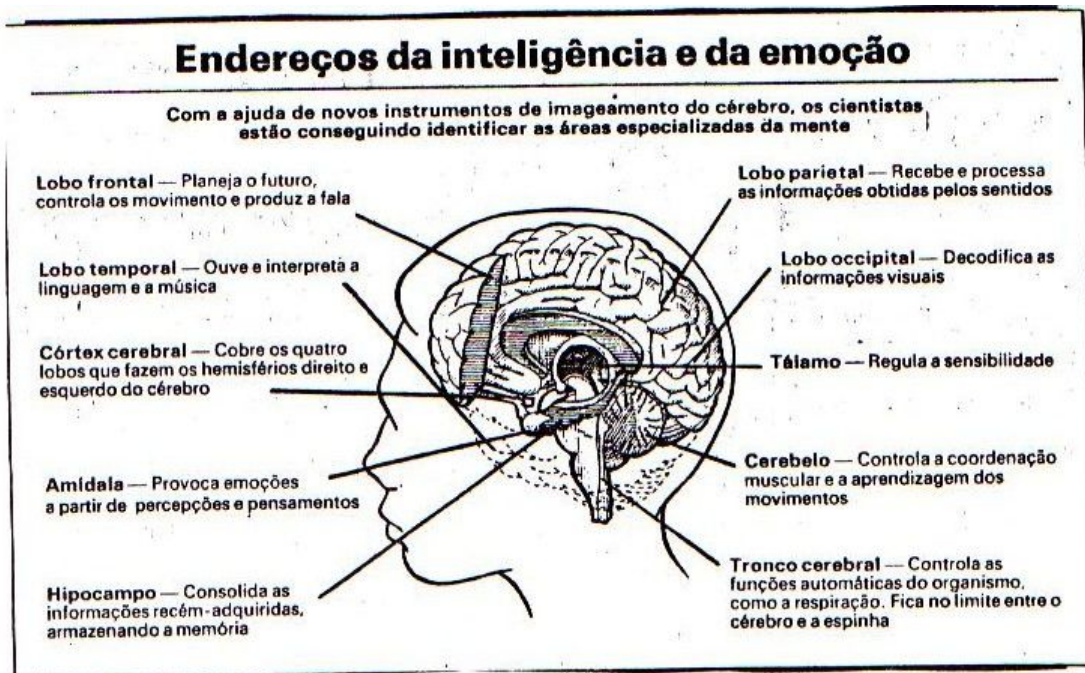
**ACESSO AUTORIZADO!**

# Hardware: O Cérebro!

## O Melhor Computador do Mundo!



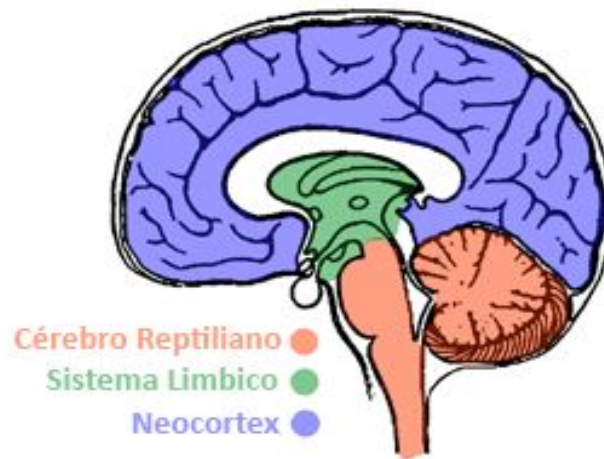
Esse é o com certeza o CLIMAX, a hora em que tudo faz sentido. Pois conhecendo nosso PROTAGONISTA e sua história, conhecemos também a nos mesmos de uma forma muito mais profunda!



Bem, a história DO NOSSO HÉROI: o cérebro começa há muitos anos atrás...

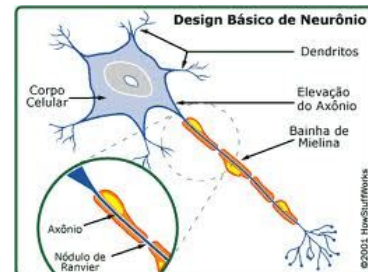


# A Evolução do Cérebro

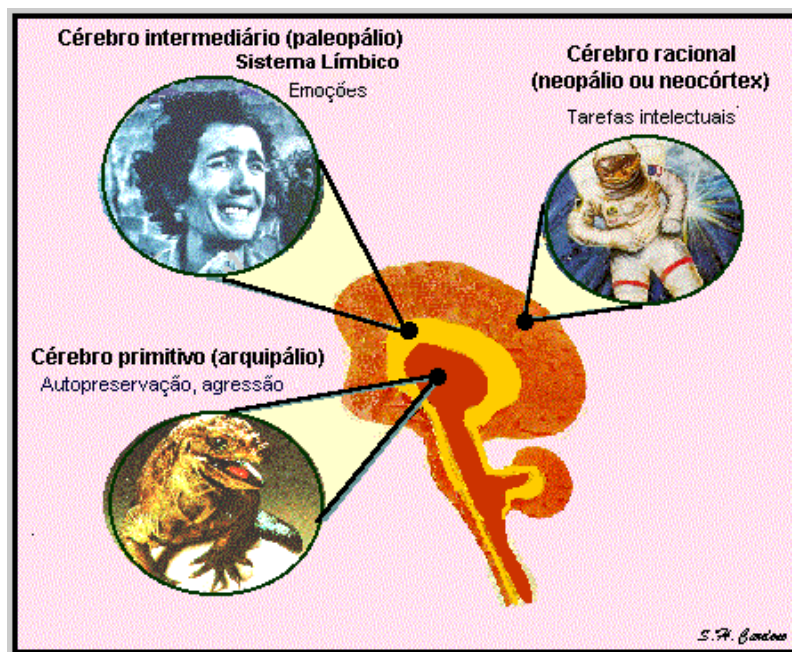


Para contarmos sua FABULOSA saga de evolução e deixarmos o leitor em epifania com a descoberta, antes temos que deixar CLARO um ponto fundamental. Você tem 3 cérebros ( a trindade )!

Cada uma dessas 3 partes funcionam de uma forma ESPECIFICA e possuem FUNÇÕES DETERMINADAS. Por tanto conhecer essa trindade, nos dá uma compreensão COMPLETA E AMPLA sobre a estrutura cerebral sem precisarmos complicar muito com nomes difíceis de lembrar e de pouca ajuda prática...

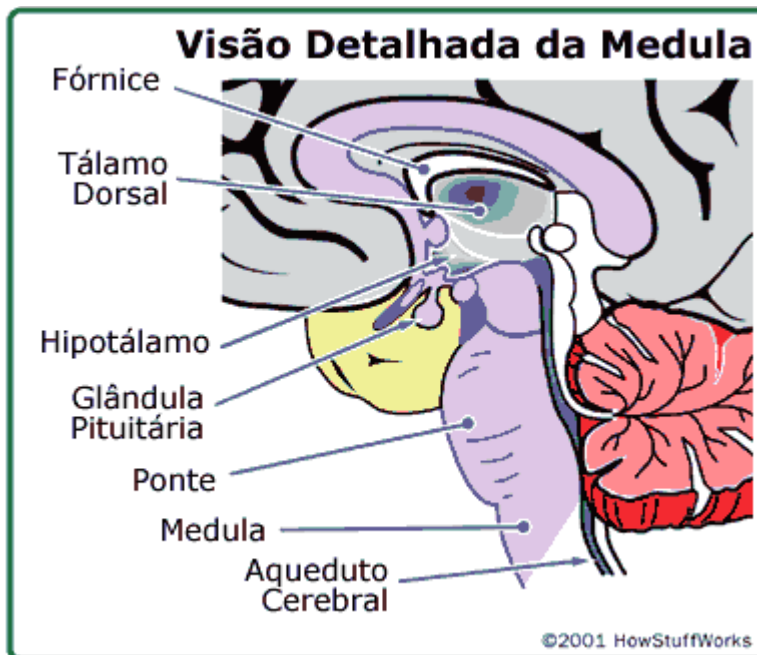


## A TRINDADE: Os 3 Cérebros!



## Cérebro Reptiliano ( Complexo - R )

é formado apenas pela medula espinhal e pelas porções basais do telencéfalo. Responsável por instintos de SOBREVIVÊNCIA.



Instintos de sobrevivência surgem daqui, como **ato reflexos e equilíbrio**, sexo, fome, territorialismo e comportamentos rituais. É essencial para todas as funções automáticas como: respiração, batimentos do coração, regulação da temperatura corporal, digestão...

Sendo a parte mais velha na estrutura da evolução cerebral é também a parte mais interna, exatamente no meio do cérebro, um conjunto de estruturas que seguem para a medula óssea.

Seu funcionamento é caracterizado PRINCIPALMENTE pelos instintos de sobrevivência e replicação. Sendo responsável por emoções primárias como Medo, Raiva, Prazer, Nojo. Ele interpreta um tipo de linguagem específica: IMAGENS.

Como funciona a interpretação de imagens?  
Pense assim, se algum objeto se aproxima rapidamente em sua direção antes que você pense em sair da frente ou se proteger, o cérebro reptiliano toma a iniciativa de controlar seu comportamento e se desviar (**atos reflexos**).

É importante que se grave isso: A LINGUAGEM DO CÉREBRO REPTILIANO SÃO AS IMAGENS INSTINTIVAS.

EX: Se você for um homem e estiver lendo, basta passar uma mulher gostosa ao seu lado para que sua atenção ao livro se desvie

momentaneamente. Você irá prestar atenção nela.

Isso se deve devido ao cérebro reptiliano estar programado para identificar imagens relacionadas à replicação ou sobrevivência (SEXO, COMIDA, IMAGEM CHOCANTE...).

Com isso entendemos porque a mídia adora colocar conotação sexual entre sua programação e propagandas... PARA ESTIMULAR seu cérebro IRRACIONAL!

*\*o estímulo sexual é um ato reflexo / desestabilizar o equilíbrio de alguém é uma forma de ativar o cérebro instintivo (muito usado na hipnose de palco)*



*“Atração não é uma escolha, é uma RESPOSTA BIOLOGICA” David DeAngelo*

Como funciona a linguagem INSTINTIVA?

Como você pode usar a linguagem para persuadir a nível FÍSICO, VISCERAL?

*IMPORTANTE! A linguagem que produz reações a nível visceral é extremamente poderosa para persuadir, visto que ela influencia diretamente partes irracionais do CEREBRO.*

Ex: Imagine um limão daqueles super azedos que esta ainda verde no pé, pegue um e lasque uma mordida com força...  
Hmmmmmm. Você provavelmente salivou, interessante não é?

Ex: Pense num bebe mais lindo sorrindo com uma gargalhada de dar gosto, daquelas tão expressivas que você sente a alegria estampada. Você provavelmente sorriu, incrível não?

Ex: Preste atenção a sua respiração, vai olhe sua respiração e sinta o movimento. Você provavelmente começou a controlar sua respiração, impressionante não é mesmo?

Veja que para penetrar nas partes mais instintivas da sua mente, basta que a comunicação seja baseada em processos instintivos. E eu sei o quanto você pode se sentir excitado, se abrir

a sua mente e gozar o processo de aprendizado desse conhecimento.

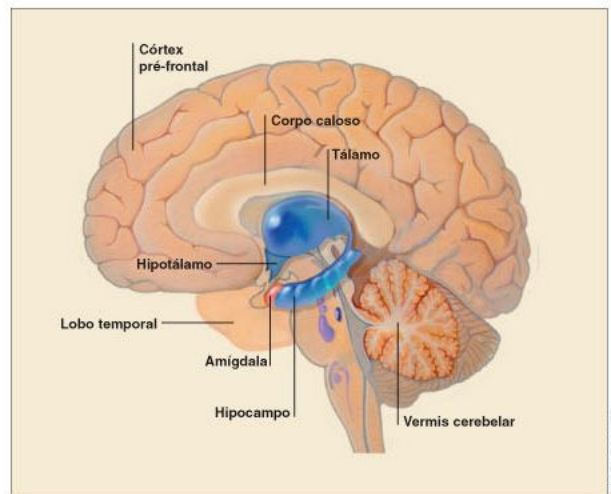
Realmente quero ver você tendo prazer quando sentir que chegou a hora de aplicar essas técnicas extraordinárias na sua comunicação. Você vai se divertir muito SEDUZINDO mentes, com somente essa técnica!

E isso tudo que já foi revelado até aqui, ainda não é nem o começo dessa incrível aventura cheia de adrenalina que é entrar nas partes mais profundas do seu cérebro, por isso aperte os cintos e se prepare para muito mais!

## Cérebro Mamífero (Sistema Límbico)

*“É com o coração que se vê corretamente; o essencial é invisível aos olhos.”  
Antoine De Saint-Exupéry*

O sistema límbico é a parte que envolve o cérebro reptiliano sendo que todos os mamíferos e algumas aves possuem essa formação cerebral. Também chamado de cérebro emocional: Ódio, amor, felicidade, inveja, ansiedade, enfim emoções no geral são processadas aqui.



Aqui é onde a identidade individual, a unidade responsável pelas emoções complexas.

O mesmo é responsável por balancear o comportamento ritualístico do cérebro reptiliano, aumentando ou diminuindo as emoções primárias. Exemplo: a busca do prazer do cérebro reptiliano pode se tornar amor e outras emoções mais complexas.

O cérebro mamífero é capaz de aprender com as experiências passadas sendo ele movido em seus primórdios pela busca do prazer ou pela fuga da dor (todo o comportamento humano pode ser relacionado com a busca de prazer ou fuga da dor).

As experiências passadas são armazenadas através de uma rede de associação de memórias, sendo que cada memória é codificada através dos 5 sentidos ( chamaremos essa codificação emocional de submodalidades – explicaremos elas mais a frente ).

A linguagem compreendida pelo cérebro mamífero é a linguagem dos sonhos ou LINGUAGEM EMOCIONAL.



Exemplo de linguagem emocional:

Você já fez alguma viagem para um lugar que foi tão maravilhoso, que você fica feliz só de imaginar aquele lugar?

Isso já aconteceu comigo antes, e eu acho simplesmente fantástico como a memória que eu tenho desse lugar é tão vivida e cheia de cores. Eu fico imaginando como seria a vida de uma pessoa que só possuísse memórias assim...

Ex: Tive um sonho em que voava tão alto e me sentia tão leve, foi como uma sensação de liberdade misturada com paixão e felicidade eufórica! Uma EXPERIÊNCIA incrível, você tem que experimentar isso um dia.

Você vê que com o uso desse tipo de linguagem cheia de emoções e representações abstratas fica fácil criar experiências EMOCIONAIS INTENSAS. Por isso use e abuse da criatividade e principalmente da DRAMATIZAÇÃO quando quiser influenciar alguém.

Metáforas também são uma incrível ferramenta emocional!

Seja forte como um touro! Atento como uma coruja! E astuto como uma raposa!

É muito fácil RELACIONAR sensações a objetos, usando somente metáforas comparativas.

X é como Y

## SOFTWARE EMOCIONAL (Submodalidades sensoriais)

Através das submodalidades as memórias são classificadas e codificadas em grau de importância e significados relacionados. Gerando nossas emoções e sensações físicas associadas.

O cérebro mamífero cria as emoções através de uma rede de associação de memórias sendo que as mesmas são classificadas em INTENSIDADE de acordo com as submodalidades.



A linguagem do cérebro mamífero são os sonhos  
(linguagem da imaginação – linguagem emocional).

Visual

Número de imagens;  
Brilho, Cores;  
Tamanho da imagem;  
Se a imagem esta fazendo loop;  
Se é 2d, 3d ;  
Forma, Associada ou Desassociada;  
Focada ou desfocada



Auditiva

Ritmo, Volume, Reverberação  
Mono, Stereo  
Direção, Tempo, Som de Fundo

Olfato, Paladar      Aroma, Intensidade, Gosto ..

Sensorial    Pressão, Frio, Calor, Direção...

Exemplos do uso das submodalidades na comunicação

Você já viu algo tão brilhante como isso antes, eu aposto que  
você pode tirar bom proveito de todo esse conhecimento.

Brilhante -> visual

Como mil tambores tocando dentro da minha cabeça, aquela voz  
repetiu durante varias vezes ecoando em meu cérebro: ACORDE!

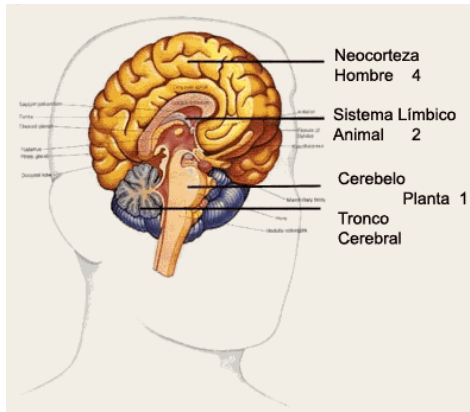
Mil tambores , tocando, voz, ecoando-> auditiva

Ele abriu a porta e durante alguns segundos tudo o que pode ver foi uma  
luz que de tanta intensidade lhe ofuscou a visão...

Ver, luz, intensidade, ofuscou, visão - > visual

...

## Neo Cortex (Cérebro Lógico/Racional)



Arte, abstração, planejamento, estratégia, símbolos, linguagem simbólica, vontade própria, comunicação e tarefas complexas são processados aqui.

O neo córtex é a parte mais recente e a estrutura mais externa do cérebro. Primatas e o ser humano possuem um neo córtex extremamente

desenvolvido.

É caracterizado por conseguir realizar tarefas complexas, raciocínio abstrato, processamento de linguagem simbólica, criatividade, identificar padrões de semelhanças... Sendo funções obviamente humanas. Nossa consciência racional reside aqui.

O processo de comunicação a nível racional é ideal para INFORMAR e a linguagem possui menos poder de influencia que a linguagem emocional que já citamos anteriormente.

O ideal é que quando você tiver o objetivo de persuadir alguém, você use A LINGUAGEM EMOCIONAL mas também a LINGUAGEM LÓGICA para aumentar ainda mais o seu poder de convencimento, CRIANDO UMA ESTRUTURA LÓGICA nas suas ideias...

Mas lembre –se sempre que nosso objetivo principal é nos comunicar com AS PARTES IRRACIONAIS do cérebro. E com isso quintuplicar o seu poder (FOQUE no cérebro mamífero e reptiliano quando for persuadir).

\*Quando nascemos não possuíamos mente consciente ou lógica crítica, todas as informações foram gravadas sem JULGAMENTO CRÍTICO e posteriormente relacionadas de acordo com nossas emoções vividas. Um bebê possui somente dois medos iniciais o medo de cair e o medo de barulho alto.

*Importante: Em caso de situação de perigo imediato, o cérebro reptiliano ganha dominância sobre o cérebro emocional e sobre o cérebro lógico. E em caso de situação emocional forte, o cérebro emocional interrompe o funcionamento do cérebro lógico. É por isso que não pensamos logicamente quando estamos sobre influência de alguma emoção forte.*

Mais ou menos aos 7 -8 anos a criança passa a ter a mente crítica, o que posteriormente vai se desenvolvendo ao longo do tempo. Com a formação da massa cinzenta.

## Conclusões e Aplicação Prática:

### - Cérebro Reptilano:

- Linguagem: Imagens
- Softwares: Emoções primárias relacionadas a Sobrevivência
- Características: Não aprende com experiências passadas, responsável por atos reflexos

### - Cérebro Mamífero:

- Linguagem: Sonhos (linguagem emocional)
- Softwares: Emoções mais complexas
- Características: Aprende com as experiências passadas, Controla os comportamentos

### - Neo Cortex:

- Linguagem: Simbólica
- Softwares: Programas complexos relacionados a detecção de padrões e criatividade
- Características: Interpreta e julga analiticamente fatos e eventos, raciocínio abstrato

Podemos tirar como conclusão da análise dessas informações que é mais fácil influenciar alguém usando EMOÇÕES FORTES ou falando diretamente PARA SUA PARTE INSTINTIVA.

Dessa forma você evita que o Neo Córtex e os pensamentos críticos de uma pessoa bloqueiem a informação que você está dizendo.

Ex: Se eu te disse que você deveria me emprestar seu vídeo game. Você possivelmente acharia ruim e não iria querer.

Mas se eu disser para você lembrar de todas as coisas boas que eu já fiz por você e todos os outros favores. É bem mais provável que você se emocione com o meu pedido e se sinta no dever de emprestá-lo.

Bem, entendido nossos 3 cérebros e suas funções principais. AGORA esta na hora do JOGO PROPRIAMENTE DITO ( Hackeando Mentes )!

1. Estimular ATRAÇÃO ou INSTINTO
2. Estimular EMOÇÃO e dramatização
3. Estimular RACIOCÍNIO Lógico

# HACKEANDO MENTES!

Exploitar o Cérebro induzindo ao transe Hipnótico!



Você já descobriu algumas das técnicas mais espetaculares para hipnotizar pessoas SUBLIMINARMENTE, INSTINTIVAMENTE, emocionalmente usando somente as palavras e esses 3 níveis de linguagem principais...

Porem existe algo ACIMA da mente lógica que são as FUNÇÕES SUPERIORES, alguns chamam de espiritualidade.

Qualquer pessoa que use o NOME DE DEUS, ou fale sobre a liberdade do espírito humano e do potencial INFINITO dentro de cada um. TEM **O PODER DOS DEUSES** de hipnotizar não só o corpo mas também a alma...

A espiritualidade é relacionada com os DESEJOS COMPLEXOS da mente humana: Felicidade! Liberdade! Justiça! Equilíbrio! Harmonia!...

**Os valores humanos** modelam a personalidade do individuo.

1. Estimular ATRAÇÃO ou INSTINTO
2. Estimular EMOÇÃO e dramatização
3. Estimular RACIOCÍNIO Lógico
4. Estimular DESEJOS COMPLEXOS ( valores )

Cada uma dessas funções ativam partes diferentes do cérebro e ABREM PORTAS de conexão subscientes, dando maior acesso e permitindo maior PODER SOBRE O SISTEMA.

Você acha isso interessante?

Então deixe te contar algo ainda mais surpreendente!

## O Cérebro é um MECANISMO SERVO!

Ele faz SEMPRE exatamente o que foi programado para fazer. Independente se foi programado para fracassar ou ter sucesso, ele vai fazer o que for mandado DESDE QUE O MESMO OBJETIVO SEJA ESTIPULADO nesses 4 níveis.

Ou seja, se o seu objetivo FOR HARMONICO com os instintos, com as emoções, com a razão e com o espírito então o cérebro VAI TRANSFORMAR o seu DESEJO EM REALIDADE!

## Esse é o poder de TRANSMUTAR A MATÉRIA!

O segredo dos alquimistas!

Se você quer, por exemplo, transformar o seu futuro e conquistar mais coisas na vida. Seu OBJETIVO deve estar em equilíbrio com todos os 4 níveis.

Desarmonia em algum dos níveis causa o comportamento correspondente: FRACASSO! Infelizmente isso é o que acontece com a maior parte da população do nosso planeta a nível mental...

Pois FOMOS CONDICIONADOS a acreditarmos em historinhas... ao invés DE OLHARMOS PARA DENTRO DE NOS MESMOS para encontrar as respostas!

SOMOS TUDO O QUE EXISTE. Somos INFINITO!  
UNIVERSO CONSCIENTE eu sou...



O universo PERCEBIDO depende do hemisfério cerebral dominante. Enquanto o hemisfério esquerdo é detalhista, mecânico, cético, fechado, cauteloso... O hemisfério direito é amplo, criativo, aventureiro, intuitivo, receptivo...



Deixar sua mente aberta é uma forma de sempre estar PERCEBENDO A REALIDADE com o hemisfério direito - o criativo!

Pois bem sabendo desses fatos curiosos a respeito do cérebro, vamos continuar nossa explicação sobre os processos hipnóticos e métodos para gerar transe...

HIPNOSE é a arte de fazer uma pessoa agir de determinada forma, ou pensar determinada coisa de uma forma QUE ELA ACHE QUE FOI ELA QUE TOMOU A DECISÃO.

Pense! Muitas pessoas sempre me dizem que hipnose não funciona com elas porque elas TÊM O CONTROLE! O que elas não sabem é que ELAS ESTAO CERTAS! (em partes)

Você tem o controle! Você dirige seus pensamentos QUANDO VOCE TEM CONSCIENCIA LOGICA DISSO. Agora o interessante é que nem sempre nos temos consciência lógica de tudo o que acontece. Isso se deve a certas limitações no nosso cérebro lógico. Como por exemplo, o FATO DE NOSSA Memória temporária ser relativamente pequena.

Por exemplo, me diga qual foi a penúltima frase escrita antes dessa, você consegue lembrar?

Bem, vamos ao PONTO PRINCIPAL, quais são as limitações da mente lógica?

- 1 - O cérebro lógico tem uma memória temporária limitada;
- 2 - O cérebro lógico não compreende linguagem não conclusiva;
- 3 - O cérebro lógico consegue prestar atenção a poucas coisas ao mesmo tempo.

Entenda bem o poder dessa informação, QUALQUER ESTRATEGIA psicológica que usufrua de uma dessas **3 limitações do cérebro lógico**, vai penetrar em partes emocionais e instintivas da sua mente sem ser RASTREADA pelo pensamento critico.

Estados de transe são caracterizados por uma diminuição das ondas cerebrais sendo um estado de grande sugestibilidade. Esses estados podem ser induzidos via as técnicas que serão mostradas a seguir ou acontecem naturalmente ao decorrer de alguns acontecimentos diários (assistir TV leva a esse estado, aprender uma informação nova).

Técnicas para indução de transe que serão explicadas em breve:

- 1 - Overflow de memória lógica;
- 2 - Pesquisas transderivacionais ( Linguagem bi hemisférica) ;
- 3 - Técnica da confusão induzida;
- 4 - Overload sensorial.

## 1. Overflow de memória lógica Transbordamento de dados

A mente lógica possui limitação de memória da mesma forma que computadores possuem.

A capacidade de memória consciente varia entre 5, 7 e 9 pensamentos ou unidades de mensagens.

(Por isso os telefones tem geralmente 7 números – nosso limite de memorização temporária de unidades de mensagem).

*Um recebimento muito grande de unidades de mensagens (ou loops) desorganiza a mente lógica causando processamento INCONSCIENTE.*

*Isso é chamado em PROGRAMAÇÃO de ESTOURO DE PILHA!*



**Um dos maiores problemas do ser humano hoje é o OVERLOAD de informação. Que causa constante ansiedade, devido a quantidade de estímulos no qual somos bombardeados todos os dias...**

Resumindo, através de **UMA HISTÓRIA DE MÚLTIPLOS TÓPICOS** podemos criar overload para ultrapassar a mente lógica e assumir controle sobre mecanismos cerebrais mais primitivos e irracionais como o cérebro emocional ou ainda mais a fundo, o cérebro instintivo.

Teoria dos tópicos múltiplos (exemplo de como gerar sedução):

- Você já se sentiu atraída de forma instintiva antes?
- Porque eu tenho uma amiga chamada, Paula que dizia que as mulheres podem sentir verdadeira obsessão por um homem logo que conhecem...
- Mas isso tem uma explicação, porque existem forças maiores que controlam o nosso comportamento sem a gente ter consciência logica disso.
- É como se sentir excitada e atraída, você não escolhe as coisas que te atraem você simplesmente tem desejo por aquilo naturalmente sem precisar pensar a respeito...

Veja que com esse exemplo acima, CRIAMOS valores de atração e sedução usando simplesmente vários MICRO TOPICOS que se unem para chegar a UMA CONCLUSÃO FINAL OBJETIVADA!

Daremos outros exemplos logo adiante, mas antes vamos ver quais são os filtros da mente lógica.

## Filtros da Mente Crítica (Firewall):



A mente crítica funciona como um firewall\* (filtrando as entradas para decidir o que é real ou não, o que é aceitável ou não, o que é certo ou errado).

Ultrapassando esses filtros é possível direcionar comportamentos diretamente sem consciência crítica sobre a ideia proposta.

- filtros de atenção (a mente critica tem atenção dirigida);
- filtros de crenças (as crenças formam a estrutura do aceitável);
- filtros de valores (morais e bons costumes);
- filtros de decisões tomadas (escolha individual);
- filtros de memórias (experiências boas e ruins);

\*Firewall = software de computador que permite filtrar as entradas a um sistema. (os hackers precisam explorar entradas dos firewalls de um sistema para ganhar acesso ao mesmo).

E para suggestionar uma pessoa a aceitar suas ideias você ira precisar EXPLOITAR esses filtros para poder ULTRAPASSAR AS BARREIRAS conscientes que a pessoa já tenha criado.



REPETINDO as principais vulnerabilidades da mente crítica:

- Overload na entrada – buffer overflow

1. O cérebro lógico tem uma memória temporária limitada;

- Pausa no Processo – Significado incompleto

2. O cérebro lógico não compreende linguagem não conclusiva;

- Confusão de contexto

3. O cérebro lógico consegue prestar atenção a poucas coisas ao mesmo tempo.

Overflow da memória humana é baseado em deixar loops abertos. É como se fosse disparada uma sequência de mensagens com significado incompleto. (overflow na entrada)

Posso dizer que um loop é qualquer estrutura de pensamento incompleta ou sem significado.

Ex:

|   |   |   |   |   |   |   |          |
|---|---|---|---|---|---|---|----------|
| A | A | A | A | A | A | A | <b>A</b> |
|---|---|---|---|---|---|---|----------|

Este ultrapassa o  
buffer

Os loops são qualquer pensamento ou conceito ou unidades de mensagem.

Colocando os loops em camadas gera consequente incapacidade da mente consciente de organizar a informação.

Ex1:

Pensamento em processo

Pensamento em processo

Pensamento em processo

- este lota a capacidade

Exemplo de aplicação do modelo de overflow na comunicação (o objetivo desse exemplo é fazer o leitor ficar ainda mais interessado nas informações presentes nesse ebook):

- Antes de continuar, você entender uma coisa superinteressante!
- Esse e-book não é somente um treinamento em hipnose, mas uma chave para abrir o mundo dos sonhos.
- Aqueles que praticam esse conhecimento passado aqui se tornam verdadeiros hackers da mente e podem realizar verdadeiros milagres usando somente a linguagem.
- Quem não gostaria de conhecer os mais extraordinários segredos da PSICOLOGIA HUMANA NA PRÁTICA... Pense nas infinitas possibilidades!
- A ciência dos poderes da mente é algo simplesmente fascinante!

Imagem mostrando loops abertos, seguidos de uma sentença fechada a qual é o objetivo final. ESTRATÉGIA PARA OVERFLOW DE MEMÓRIA

Cada frase representa um exemplo de informação incompleta, veja exatamente como isso é feito ( as explicações sobre a técnica de overload usadas estão sublinhadas):

- Quando comecei a ler esse ebook estava pensando em todos os benefícios que conseguiria alcançar se possuísse mais atenção as coisas que realmente importam (informações incompletas: o que realmente importa? Todos os benefícios quais ?)
- Isso me lembra do dia em que pude visualizar imagens tão vívidas sobre o futuro, que no presente as cores pareciam saltar para dentro dos olhos (visualizar cores saltando ? – além do overload sensorial e o uso de padrões de sonhos tem ainda o overload de informação incompleta -> Visualizar que imagens ?)
- E sabe o que é mais incrível sobre essa capacidade de aprender coisas novas? Sempre existe algo mais para você descobrir (descobrir o que a mais ? – mensagem incompleta)



- E se você parar para pensar, é como se tudo o que você aprendesse te elevasse para um nível de auto conhecimento ainda maior (que nível ainda maior ? – mensagem incompleta)

- E é por isso e outras razões que você deve comprar somente ebooks interessantes que te ensinem algo útil e pratico  
(Conclusão final: tudo bem eu quero comprar outros ebooks seu mas por favor pare de me confundir... rs)

Você vê o overflow de memória é causado através da comunicação de pensamentos incompletos e então quando você for falar o que você realmente quer que a pessoa faça, você fecha o pensamento com uma sentença afirmativa.

### O overflow pode ser criado através de formas simples:

- Parar a história para contar outra ;

“Isso me lembra outra história ”

- Fazer uma pausa;

“Vou te contar como ficar curioso”

- Contar uma informação de fundo da história ;

“Antes que você pergunte, estava de noite e só estava eu e fulana de tal naquele lugar”

- Contar uma informação de fundo sobre algum personagem;

“Essa fulana de tal é aquela que uma vez nós saímos para aquela festa na casa do ciclano”

- e qualquer outra inserção de informação no contexto

**Qualquer pausa na comunicação é uma quebra de padrão.** Usar overload de dados ou overload sensorial ou ate mesmo gerar confusão usando linguagem não lógica é extremamente poderoso para criar um estado de super sugestibilidade em qualquer pessoa.

Lembrando que o objetivo primordial da hipnose pode ser também gerar **ansiedade** na pessoa, o que gera inibição e consequente facilidade de indução e sugestão por parte do indutor.

Enquanto o cérebro LOGICO da pessoa esta ansioso tentando fechar as lacunas você esta inserindo comportamentos que serão

aceitos pela mente subconsciente.

Por isso que as pessoas que FALAM DEMAIS, são geralmente mais persuasivas, pois ficam martelando varias ideias na sua mente enfraquecendo suas capacidades logicas. E gerando ansiedade na outra pessoa que tende a querer CONCLUIR LOGO A HISTORIA...

Outra forma muito normal de GERAR LACUNAS mentais é a geração de EXPECTATIVA. Esse modelo de hipnose é tão poderoso que o sistema de marketing de HOLLYWOOD movimenta bilhões de dólares e é baseado simplesmente em gerar expectativa usando TRAILERS.

...

Em breve você saberá exatamente como esse modelo funciona acessando o site [www.formulahollywood.com](http://www.formulahollywood.com) e fazendo o DOWNLOAD DO EBOOK completo sobre o assunto GRATUITAMENTE.

...

Agora voltando ao assunto, SEMPRE que a historia é INTERROMPIDA para se contar outra historia. GERAMOS uma necessidade de completar aquela anterior, o que gera EXPECTATIVA e consequentemente ESTADO DE SUGESTIBILIDADE MAIOR.

A televisão adora gerar esse tipo de expectativa em nossas mentes, sempre interrompendo nas melhores partes. Além de bombardear no intervalo com varias micro historias (propagandas) que AMPLIFICAM O ESTADO DE TRANSE!

Sempre se lembre dessa imagem, ficara mais fácil para você manter seu FOCO NO OBJETIVO mesmo enquanto a historia já estiver com muitos tópicos.

## 2. Pesquisas Transderivacionais (Linguagem Bi Hemisférica)



Pesquisas transderivacionais são buscas por significados, no qual a mente precisa focar subconscientemente em encontrar possíveis relações. **ALTERNANDO ENTRE OS HEMISFÉRIOS CEREBRAIS.**



Essa abordagem é muito discutida no modelo Ericksoniano (hipnose clínica), podendo ser caracterizada por ser uma linguagem vaga, causando uma confusão temporária.

O que se permite executar comandos para criar, aumentar ou induzir estados de transe. Devido a pesquisa transderivacional ser caracterizar um estado subconsciente de foco e processamento (tipo de transe a qual passamos todos os dias), sendo imperceptível e muito PRÁTICA!

Exemplos de frases que induzem pesquisas transderivacionais usando a linguagem bi hemisférica:

“E aqueles pensamentos que você teve ontem” o cérebro humano não pode interpretar essa frase sem que procure por padrões de pensamentos que aconteceram ontem.

“As muitas cores que as frutas podem ter” a mente, mesmo que resumidamente, precisa imaginar algumas frutas e suas respectivas cores.

“Você fez isso novamente, não fez?” a necessidade que a mente olhe internamente para descobrir o significado de isso.

“E se você pensar em tudo o que você ainda não pensou...”

Outros exemplos podem ser verificados em frases ambíguas, de duplo sentido, do qual a mente precisa encontrar os significados.

**Pesquisas transderivacionais são como loops de significados (uma ideia para abrir busca por algum significado abstrato e amplo).**

Qualquer coisa ampla que você pedir um significado, vai gerar no cérebro uma pesquisa transderivacional.

Ex: Os maiores gênios da historia todos eles conheciam um segredo em comum. Você sabe qual era?

(Para responder essa pergunta você tem que ir ao seu banco de dados e relembrar quem foram os grandes gênios e o que eles disseram que pode significar a resposta)

Você vê?

Isso é gerar uma pesquisa transderivacional na mente de alguém.

Deixe me dar mais exemplos:

Me responda agora... QUEM É VOCÊ?

Não me diga o seu nome e nem o que você faz!

Procure por outra resposta...

QUEM É VOCE?

...

Veja como você tem que ir longe para encontrar essa informação na sua mente. Isso é porque quando você PROCURA POR NOVAS RESPOSTAS que não as habituais a mente precisa entrar em pesquisa de significado (pesquisas transderivacionais).

A aplicação pratica dessa técnica é relativamente SIMPLES.

Enquanto estiver conversando com outras pessoas, faça a elas perguntas DIRECIONADAS que gerem essa BUSCA INTERNA.

Ex: Objetivo= Gerar Valor No Seu Produto

Você consegue lembrar-se de alguma experiência no qual você comprou algo que realmente foi útil, você sabia que usaria aquilo muitas e muitas vezes...

Pois o nosso curso de hipnose também é assim, já que a linguagem é uma coisa que você precisa usar varias e varias vezes para atingir os mais diferentes objetivos.

É exatamente esse o valor do estudo da linguagem!

**Imagine o PODER QUE VOCE TEM usando o overflow e tópicos múltiplos juntamente com perguntas que gerem pesquisa transderivacional.**

Encontre a maior quantidade de frases transderivacionais que você conseguir criar. Faça perguntas cuja resposta seja tão abrangente que seja difícil encontrar uma resposta.

Lembre que suas perguntas podem SER JÁ RELACIONADAS com a experiência que você quer criar, para fazer a pessoa MEDITAR sobre o assunto antes de DEFINIR um ponto especifico!

Ex: Objetivo= Fechar um acordo

Você alguma vez já fechou um acordo que pudesse dizer com sinceridade que foi um ótimo negocio? ...

Veja que esse modelo de pergunta:

- Você alguma vez já experimentou xxxxx?
- Você já sentiu xxxxx?
- Você já pensou em xxxxx?

São todas perguntas de significados e que por sua vez GERAM MEMORIAS ESPECIFICAS determinadas pela INTENÇÃO subentendida pela própria pergunta.



### 3. Técnica da Confusão Induzida

#### Redirecionar e Distrair para conseguir...



Um mágico distrai a atenção da sua plateia enquanto realiza o truque por baixo dos panos... subliminarmente!

A mídia nos distrai dos fatos principais que realmente GERAM O PROBLEMA DA SOCIEDADE, nos mostrando outros problemas de maior IMPACTO EMOCIONAL!

Enfim, DISTRAIR sempre foi uma das maiores armas da psicologia humana (principalmente na política do pão e circo), sendo exatamente essa arte que vamos detalhar aqui:

A técnica da confusão é regida pelas seguintes pressuposições:

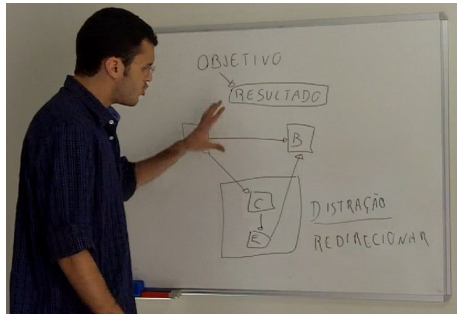
1. Existem muitos padrões previsíveis e automáticos no comportamento habitual humano;
2. Uma descontinuação inesperada de algum desses padrões causa um estado de confusão temporário caracterizado por uma percepção diferente dos sentidos no momento.
3. A confusão vai aumentar a menos que a pessoa encontre um significado para atribuir a causa desta confusão;
4. Muitas pessoas odeiam estados de confusão e são motivados a fugir dos mesmos;
5. Consequentemente a maioria das pessoas irá aceitar a primeira possibilidade que os leve a sair desse estado de incerteza.

Baseando nesses princípios, as técnicas de confusão envolve os 5 passos citados:

1. Identificar um padrão comportamental dominante;
2. Assemelhar o padrão por um tempo (técnicas de rapport);
3. Interromper ou dar overload no padrão causando confusão;
4. Amplificar a confusão um pouco mais;
5. Resolver a confusão sugerindo algo. (durma! Entre em uma transe! ... possibilidades infinitas)

**\*lembrando que sugestões que envolvam impacto emocional são ainda mais influentes.**

## Como aplicar isso na PRÁTICA...



1. Em primeiro lugar identifique um comportamento dominante.

Ex: A outra pessoa sorri muito.

Ou ainda ela esta muito calada.

Ou ainda ela esta ansiosa.

Enfim observe o que a pessoa que você quer influenciar esta fazendo. E então faça o mesmo!

2. Copie o comportamento dela como um espelho. Não se preocupe que ela não vai perceber basta você ter um pouco de atraso.

Ex: se a pessoa pegar o copo para beber, logo depois alguns poucos segundos também pegue o copo.

IMITE a outra pessoa! Isso gera CONFIANÇA INSTINTIVA ( conexão subconsciente – rapport).

Você já viu como amigos a muito tempo tendem a imitar o comportamento do outro, rir ao mesmo tempo, isso acontece porque os seus SUBCONSCIENTES estão SINCRONIZADOS.

E é exatamente isso que você vai gerar, você vai fazer a outra pessoa entrar em SINCRONIA INSTINTIVA com você imitando os gestos dela.

SORRIA AO MESMO TEMPO QUE ELA, repita as palavras que ela disser. Como um gravador.

Depois disso FAÇA O TESTE. Pare de imitá-la e mude seu comportamento e veja se ela O SEGUE. Se a outra pessoa começar a imitar seus gestos quer dizer que a CONEXAO FOI ESTABELECIDADA. Você agora tem um elo, uma sincronia, uma conexão com a outra pessoa.

3. Não espere muito, pois essa conexão pode se perder se você enrolar. O próximo passo é QUEBRAR O PADRAO. Mude bruscamente o assunto (ou mude seu tom de voz) ou mude seu

estado de humor, leve a pessoa para dar uma voltinha mental pelo mundo da confusão.

Gerar a quebra de padrão significa dar um choque de consciência \_ de literalmente um susto nela (um susto físico ou psicológico – faça algum movimento bruto, seja imprevisível).

Quando você dá um susto em alguém, você ativa a parte REPTILIANA, cérebro irracional, o que faz que a pessoa entre em um estado de ALERTA inconsciente.

Volto a lembrar O MEDO E O DESEJO SEXUAL são atos REFLEXOS, as pessoas não tem controle lógico sobre isso. Apenas sentem e é exatamente isso que você vai querer gerar nelas. (UM CHOQUE, UMA INCERTEZA)

4. Depois disso, você pode aumentar ainda mais o estado de CONFUSÃO na mente da pessoa. Fazendo perguntas transderivacionais, direcionadas ao seu objetivo.

Lembrando que para uma pessoa fazer alguma coisa, você tem que gerar a EMOÇÃO RESPONSÁVEL no contexto do que está dizendo.

Ex: se você quer que alguém compre o seu produto, você precisa gerar um ESTADO DE EUFORIA e DESEJO. Antes de oferecer o seu produto.

Se você quer gerar confiança, precisa criar uma ATMOSFERA DE CONFIANÇA... Se quer gerar satisfação, precisa criar uma ATMOSFERA de satisfação... ( a teoria dos tópicos múltiplos encaixa perfeitamente aqui – overflow contextualizado)

5. Se você conseguir criar o ESTADO DESEJADO na mente da pessoa e observar que ela aceitou, você agora está livre para direcioná-la para seus objetivos.

Na área de downloads mostramos o Derren Brown, realizando o “Russian Scam” e o “comprando com papel em branco” e apagando a memória no metro... Os três vídeos foram feitos usando da técnica da confusão induzida!



## 4. Overload Sensorial



Exemplo de overload sensorial VISUAL com varias imagens agrupadas gerando diferentes sensações cada uma

É caracterizado por uma desorientação espacial ou temporal ou simples EXAGERO SENSORIAL. O mesmo pode ser executado através de:

- Histórias que envolvam desorientação espaço ou temporal.  
Ex: Existem tantas direções na qual você pode ir quando você permite que seu subconsciente faça isso para você... assim como existem varias direções na qual você pode ir fisicamente, por exemplo “quando eu fui ao centro e fiquei extremamente confuso quando tive que virar a direita e logo a esquerda dando a volta em uma praça... e é por isso que devemos fazer isso ou aquilo...”

Retórica enlouquente e ilógica porem com certo ar de confiança, pode gerar má interpretação quantitativa dos dados referentes à questão. Possibilitando falsos apelos emocionais.

Ex: “As suas crianças estão seguras?” criando alarme e medo

“O consumo desta substância pode causar câncer” Quanto?

“Nós não precisamos esperar pela ciência. Nós devemos agir agora” Advogado

“Haverá um dia em que o céu irá se abrir e uma luz brilhante iluminará a sua mente e nesse dia você irá saber que deve votar no Obama” fase de um dos discursos do atual presidente dos EUA Obama – existem milhares de evidencias comprovando o uso de hipnose e neurolinguística avançada nos discursos do mesmo

Manipuladores possuem um poder de distanciar as pessoas dos

fatos, confundindo seus julgamentos. Usando-se de interrupções, objeções e mudanças de tópicos. (veja o discurso de alguns políticos).

E uma forma muito simples de se fazer isso, é envolver as pessoas em uma grande quantidade de sentidos ao mesmo tempo. Falar palavras auditivas, sensoriais, visuais, enfim USAR MUITAS SUBMODALIDADES. (já falamos disso anteriormente)

Quanto mais submodalidades você usar no seu discurso ou na sua conversa cotidiana, mais você vai influenciar as pessoas ao seu redor.

Exemplos:

- Tem uma coisa que eu sinto quando converso com você, seus olhos possuem aquele brilho que fascina!

- Eu toquei nele e estava frio, eu prefiro quando esta quentinho. Fico com água na boca só de imaginar esses cookies prontos na hora.

- Sua energia é contagante! Adoro seu jeito espontâneo de expressar suas ideias de forma clara!

...

Uma forma muito comum de hipnose POR CHOQUE SENSORIAL é utilizada por alguns hipnologos de palco e ate mesmo por alguns “PASTORES” em cultos religiosos.

Essa técnica se baseia em ATIVAR O CÉREBRO REPTILIANO, pode ser conseguida desestabilizando o EQUILIBRIO. Literalmente derrubando alguém no chão ou balançando sua cabeça.



Ou por CHOQUE INSTANTANEO causado por algum movimento brusco ou confuso, seguido de grito de autoridade!

Exemplo:

Experimente chegar perto de alguém e comece a BATER PALMAS MUITO RAPIDO! Pegando a atenção da pessoa e ao mesmo tempo que estiver batendo palma rápidas diga RELAXE ... RELAXE ... bem devagar!

Isso gera choque sensorial, pois o cérebro não sabe se interpreta excitação ou relaxamento e ativa o mecanismo REPTILIANO... ativando o cérebro irracional ( lembra qual a linguagem para falar com os instintos? ).

## 5. Linguagem Indireta



É caracterizado por uma comunicação passiva.  
O que faz com que o receptor tenha que processar a informação ativamente.

Ex: É sempre bom conversar com pessoas inteligentes.  
(o receptor vai imaginar que ele é inteligente)

A linguagem indireta também pode ser baseada em usar autoridade externa para criar maior impacto sobre a mensagem.

Ex: Os maiores cientistas comprovam que  $a+b=c$  ( COMPROVADO CIENTIFICAMENTE! )

(comprovar cientificamente sempre da maior veracidade a informação)

Você pode dizer praticamente qualquer coisa, como se outra pessoa que estivesse falando isso.

Usar citações também é uma forma de linguagem indireta.

Ex: Albert Einstein disse que uma mente que se abre uma vez nunca mais volta a fechar...

Outro exemplo: Eu li numa revista que comer açaí faz bem pro coração.

Você vê, você pode tirar o seu da reta. Simplesmente citando outra coisa como fonte! Isso não é fantástico? Você pode dizer qualquer coisa que quiser pra outra pessoa e dizer que não é você que esta dizendo isso.

A maioria das pessoas acredita em tudo o que você citar alguma AUTORIDADE EXTERNA. Isso porque fomos condicionados a seguirmos regras e termos hierarquias em diferentes níveis na nossa vida.

Esse conteúdo é bem controverso, já que a religião usando o NOME DE DEUS como AUTORIDADE EXTERNA consegue facilmente FAZER O SER HUMANO ACEITAR TUDO O QUE QUISEREM! Cuidado!

Não sou uma pessoa religiosa, pois acredito que a verdade ABSOLUTA só podemos encontrar OLHANDO PARA DENTRO DE NOS e percebendo como somos INFINITOS... Ninguém pode me ensinar entender DEUS, senão ele mesmo em mim com toda sua infinidade de FORMAS!



## 6. Executando Comandos Arbitrários

### Crie seus próprios ROTEIROS Hipnóticos

Enfim depois de todas essas formas de induzir transe apenas usando a comunicação. Qual é a fórmula para executar a hipnose mais fácil e rápida do mundo?

#### Fórmula Hipnótica:

- 1 Explicar o Processo
- 2 Gerar transe | Quebrar o processo
- 3 Reiniciar o Processo

Um exemplo prático para você testar:

Você já pensou se pudesse apagar as memórias recentes de uma pessoa? Pois bem: vou te dar um exemplo de como fazer isso usando essa fórmula hipnótica.

1. Você já esteve andando e de repente chegou a um lugar que não sabia o que foi fazer lá? Onde você está?
2. Você já sentiu isso antes? (pesquisa transderivacional)
3. Então veja isso agora se você já chegou a algum lugar que não sabia o que foi fazer lá! – ANCORA ATIVADORA -

Faça o teste e comprove se isso apaga ou não memórias do que a pessoa estava fazendo, procurando ou pensando.

- **Ancora** - é qualquer gesto, som ou outra coisa que você vai usar para parar MEMORIZAR aquele processo.

Ex: Estalar os dedos, bater uma palma, movimentar a mão... virtualmente qualquer coisa pode servir como uma ancora desde que seja algo meio diferente do habitual.

1. O processo do que é ESQUECER.
2. Frase transderivacional, a mente tem que imaginar como é sentir aquele contexto (expliquei isso anteriormente nesse ebook).
3. Comando para agir agora! Então faça isso, veja isso, compre isso, goste disso, deseje aquilo...

Você pode executar esse mesmo modelo para qualquer finalidade, lembrando que para resultados interessantes você tem que treinar o mínimo necessário.

Se você procurar sobre hipnoses na rua, hipnoses instantâneas, principalmente internacionalmente existe muito material

documentado em vídeos mostrando exemplos práticos do que eles chamam de “COVERT HYPNOSYS” “Black OPS Hypnosis” ou hipnose acordada! Pois a pessoa não precisa “dormir” para experimentar os efeitos.



Temos vários exemplos nos links no youtube na área de downloads.

E todos os modelos são feitos da mesma forma, a hipnose É MUITO RAPIDA e se baseia exatamente em:

1. Criar a expectativa do que vai acontecer
2. Distrair a mente
3. Voltar a dizer o que esta acontecendo

Usando essa formula você tem um poder além do imaginável em fazer as pessoas fazerem como você previu EM TEMPO RECORDE.

Esse é com certeza um dos modelos hipnóticos mais rápidos e eficientes do planeta. Se você juntar a ele overflow, linguagem emocional ou qualquer outra técnica você aumenta ainda mais o seu poder.

É importante ter isso em mente, apesar das técnicas serem ensinadas separadamente VOCÊ PRECISA UNIR TODAS em um mesmo conceito se realmente quer fazer bonito.

Eu particularmente recomendo que você CRIE ALGUMAS ROTINAS, para ter uma noção de EXEMPLOS.

Por exemplo, veja essa rotina para gerar amnesia temporária usada no metro pelo Derren Brown.

Olá estamos fazendo um documentário sobre **como é fácil se confundir**, quando um trem de pensamento recebe uma parte da informação que você sabe que deveria saber e simplesmente se vai... ( ancora) Não pare! de pensar nisso agora!

( esse vídeo pode ser visto na área de downloads)

Com esse texto preparado anteriormente, fica mais fácil ele chegar e obter o resultado esperado! Pois ele mesmo não vai se confundir com suas ideias na hora de **gerar confusão... e depois dar o comando!**

## 7. LINGUAGEM Para DERRETER

### Resistências Psicológicas

Você alguma vez já conheceu alguém com a mente tão fechada, que fosse impossível continuar a conversa?

Mesmo que não, você já deve ter ficado batendo boca com alguém que a opinião não batesse com a sua.

Agora, e se existisse um modo de ABRIR QUALQUER MENTE. Fazer as pessoas esquecerem imediatamente o que estavam pensando e fossem direcionadas para outro lugar.

Preste bem atenção:

Além disso, o que ainda seria totalmente para você outro pensamento sobre apagar memórias?

- O que você está pensando agora?

O que eu fiz foi desviar sua atenção para outro foco, com um simples comando.

“ALEM DISSO”

Você vê, imagine que alguém esta falando algo para você sobre algum problema ou discutindo.

EX:

Uma mulher diz: É que eu tenho namorado!

Você diz: Além disso, o que mais você tem que somente alguém que realmente valesse a pena pode descobrir totalmente.

Espere! Eu não estou usando somente um comando, estou usando uma sequência de comandos que podem dobrar a mente. Essa é uma das linguagens mais poderosas do universo!

E depois que você saber exatamente como ela funciona. Qualquer coisa que vá a extensão da sua mente terá um efeito especificamente SUPER HIPNOTICO. E eu vou explicar a estrutura dessa linguagem logo a frente.

Mas antes voltando ao ALEM DISSO.

O que significa o “alem disso”?

Significa que você esta desviando um processo mental (no sentido de “existe outra coisa a considerar”) ou completando um

processo mental (no sentido de “acrescentar informação”) .

**ESTADO AGORA -> para o seu estado OBJETIVO**

Veja bem, além disso você pode usar esse comando para redirecionar o pensamento das pessoas. Faça o teste.

Sinônimos para Além disso :

- Ainda mais que
- Fora que
- Também tem isso
- E tem mais

...

Esses sinônimos podem ser usados para desviar e redirecionar a resistência de alguém. Mas eles precisam ser seguidos de uma direção para o seu objetivo. Você tem que desviar e logo dar outras instruções.

Agora qualquer coisa que você colocar totalmente dentro, mesmo que ainda não específico pode ser mais que interessante para criar um estado de relaxamento em cada músculo do seu corpo. Antes de tudo acontecer somente até a extensão do outro ponto que vem agora.

...

Aposto que você está curioso para saber o que estou fazendo?

Bem, é razoavelmente simples. Existem palavras que expandem, existem palavras que limitam, existem palavras que diminuem, palavras que acrescentam, palavras que acontecem antes , palavras que acontecem depois...

O que quero dizer é que: Se você usar palavras amplas e palavras específicas – amplas – específicas – amplas – específicas. Isso é como um carrossel para a mente.

( ) . ( ) . > ( ) . <

Enquanto a mente está abrindo as possibilidades, você as limita em uma. Depois você abre de novo e volta a fechar em uma. E AINDA FICA REDIRECIONANDO O PENSAMENTO para outras partes do cérebro com comandos de direção.

Ex: Outra coisa importante é... ( outra coisa = **INTENÇÃO** = mudar de pensamento )

Consegue visualizar o quanto isso é importante para a persuasão? Você abre a mente e depois fecha em uma ideia que você quiser. Vamos voltar a analisar o exemplo:

Ex:

Uma mulher diz: É que eu tenho namorado!

Você diz: Além disso, o que mais você tem que somente alguém que realmente valesse a pena pode descobrir totalmente.

Alem disso = deixando esse pensamento de lado  
O que mais você tem = frase expansora de possibilidades  
que somente = frase limitadora  
alguém = palavra expansora  
realmente valesse a pena = frase limitadora  
pode descobrir totalmente = frase expansora

O que você faz aqui é desconsiderar o padrão de pensamento que ela esta agora e abrir as possibilidades, limitar em uma, expandir novamente, limitar numa característica, expandir completamente.

Parece meio complicado de fazer, mas é bem simples, se você usar as palavras mágicas que vai descobrir no próximo tópico.

Outro exemplo: Imagine que você é um vendedor e o seu cliente diz ACHO QUE NAO VOU LEVAR NADA...

Então você diz algo do tipo: AQUILO que você falou fica la atrás, porque aqui o mais importante é poder ter uma escolha. Eu levaria esse aqui, só porque chamou minha atenção. Mas tem gente que prefere ficar desconfortável a aceitar um pouco mais para si mesmos.

Veja como é fácil, redirecionar a mente para um novo comportamento... e ainda DRAMATIZAR o evento fazendo a pessoa se sentir culpada ou mal por não estar levando o produto...

Outro exemplo:

Eu posso te dizer que estou muito feliz por que realmente encontrei algo maior do que as crenças que eu tinha antes, e isso me fez pensar o quanto tempo nós perdemos com coisas pequenas e como seria bom se nós realmente focássemos somente em pensamentos que nos fizéssemos definir um ponto claro: NOSSA COMPREENSAO e aceitação sobre x ou y.

Você pode substituir x e y por qualquer ideia objetivo.

Veja que:

“encontrei algo maior do que” - frase expansora

“coisas pequenas” – frase limitadora

“um ponto claro” – frase limitadora

Feche no objetivo x ou y o que você queria que a pessoa aceitasse.

## EXERCICIO:

Vou te dar como exercício essa função ESCRIBA 4 frases sendo uma ampla uma específica, uma ampla e outra específica ATE ALCANÇAR SEU objetivo a nível de experiência.

Seu objetivo é gerar:

1. A ideia de que a pessoa tem que confiar em você.
2. A ideia de que a pessoa tem que revelar um segredo dela para você.
3. A ideia de que a pessoa tem que comprar com você.

Vou te dar 1 exemplo para o primeiro exercício, mas você precisa criar os seus próprios seguindo essa lógica explicada nesse tópico.

Exemplo:

1. “Você já viu como existe tantas coisas que as vezes a gente simplesmente não observa.

Ontem eu percebi que uma pessoa tem que saber definir um foco para alcançar seus objetivos.

Mas por outro lado, você não pode parar de estar sempre atento a tudo o que esta acontecendo em volta.

Por isso devemos querer estar sempre ao lado de pessoas que te dêem confiança, que você saiba exatamente o ponto onde você esta pisando e possa se sentir segura e protegida assim como quando esta comigo!”

Veja como fomos variando nas frases entre palavras EXPANSORAS e palavras LIMITANTES até chegar a CONCLUSAO e ao objetivo que era para você sentir CONFIANÇA EM MIM!



## Palavras REDIRECIONADORAS De Pensamento:



Os pensamentos são processos cerebrais que criam A MENTE. E a mesma esta sempre em MOVIMENTO... **Perceba como sua atenção** nunca fica fixa muito tempo em alguma coisa, ela sempre tende a se dispersar.

Agora esses pensamentos seguem uma tendência NATURAL de REPETIR alguns caminhos mais vezes. Dessa forma vários pensamentos que a gente tem se repete varias vezes em nossa cabeça durante toda a nossa vida(FRACTAL).

**Pensamentos repetitivos SÃO UM PADRÃO.** Um caminho neural habitual. Esses pensamentos POSSUEM UMA FREQUENCIA de repetição durante o dia ou durante a sua vida.

SE VOCE QUEBRAR esse padrão, se você derrubar a ponte, os pensamentos vão ter que encontrar um novo lugar para passar. E usando algumas simples palavras você pode redirecionar os pensamentos de alguém COMPLETAMENTE SUBLIMINARMENTE, quebrando o padrão atual da pessoa.

Usando somente essas palavras extraordinárias que vou te mostrar em breve, você pode dizer qualquer coisa que quiser fazer sentido. ISSO NAO É MAGNIFICO?

Conhecendo essas palavras, você pode EXPANDIR ou resignificar coisas por uma nova perspectiva, antes que alguém perceba.

Preste atenção como os seus próximos pensamentos podem ser antes que sua imaginação chegue em elefantes. (linguagem não logica apenas para desestabilizar sua mente logica)

Eu sei, isso não faz sentido completamente só se você pensar EM LIBERDADE DE PENSAMENTOS.

Tudo o que você pensa tem uma lógica, uma seqüência, é por

isso que quando dizemos algo completamente ILOGICO, INESPERADO ou INCOMPLETO a mente se torna um ESPAÇO VAZIO.

E é nesse momento que você pode redirecionar a mente de alguém para algum outro ponto mais interessante para seu objetivo.

Você vai ver vários exemplos do uso dessas palavras mágicas para hackear mentes instantaneamente, mas antes vamos revelar quais são elas...

#### “Espaço” Palavras de poder

Além  
De lado  
Dentro  
Em cima  
Abaixo  
Em frente  
Atrás  
Sobe  
Desce  
De fora

#### “Tempo” Palavras de poder

Antes  
Ainda  
Agora  
Depois  
Nunca  
Sempre  
Em diante  
Próximo  
Ultimo

#### “Energia” Palavras de poder

Totalmente  
Somente  
A medida  
Faltando  
Sobrando  
Cheio  
Vazio  
Forte  
Potencia  
Melhor  
Padrão  
Caótico

## “Matéria” Palavras de poder

Tudo  
Outro  
Qualquer  
Isso  
Aquilo  
Nada  
Novo  
Igual  
Diferente

### Exemplo do uso de palavras do poder na comunicação

“Você pode fazer melhor do que antes de agora em diante”

Alem disso tudo o que eu disser esta fora do conceito padrão das coisas. Somente se você subir seu estado de consciência, conseguirá identificar como toda a comunicação humana esta cheia de PALAVRAS REDIRECIONADORAS .

Qualquer outro caminho em cima do padrão abre espaço na mente para um novo significado, um novo conceito, uma nova visão...

E isso é suficiente para alguém com o mínimo de treino e conhecimento para convencer qualquer pessoa a fazer como você pensou anteriormente.

Precisamos manter nossas mentes SEMPRE ABERTAS para absorver conceitos diferentes e assim nos permanecer evoluindo e melhorando nossos RESULTADOS. ACORDE! Alice”

Lembrando que você pode juntar todas as técnicas anteriores para dar ainda mais impacto na sua comunicação. E obter resultados ainda mais rápidos.



## AGRADECIMENTOS E DEDICATÓRIA

### Quem Sou Eu

Meu nome é Marcelo Maia e assuntos relacionados ao cérebro, hipnose e persuasão deixaram de ser um simples interesse para se tornarem uma verdadeira obsessão para mim.

Minha ideia de perfeição se baseia na busca continua de conhecimento para EVOLUIR minhas habilidades naturais... Por isso vivo como se fosse morrer amanhã e estudo como se fosse viver para sempre.

Acredito que todos os seres humanos possuem um potencial INFINITO e cabe somente a ele, LUTAR para aprender e melhorar ainda mais seus RESULTADOS.

**SOU UM APRENDIZ CONTINUO!**

**“Só sei que nada sei...”**

Minhas verdades estão sempre evoluindo de acordo que novos conhecimentos são ABSORVIDOS na minha busca por maior compreensão sobre mim mesmo.

Por isso todos os meus cursos EVOLUEM GRADUALMENTE! Você como cliente terá acesso a todas as versões futuras. Basta acompanhar nosso trabalho!

Entre meus trabalhos podem encontrar:

Aprendizado Acelerado: Foto leitura Dinâmica!

[www.FotoLeituraDinamica.com](http://www.FotoLeituraDinamica.com)

Marketing Hollywoodiano: A melhor HIPNOSE para ganhar dinheiro! [www.FormulaHollywood.com](http://www.FormulaHollywood.com)

Frequências Binaurais: O código sonoro para criar Gênios

[www.imagineSky.com](http://www.imagineSky.com)

Todos os cursos vieram dos estudos sobre **o CÉREBRO!** E estão interligados para facilitar o DESENVOLVIMENTO PESSOAL de uma pessoa comum a um nível SUPERIOR de visão sobre a realidade...

**O Universo e nos estamos interligados...**

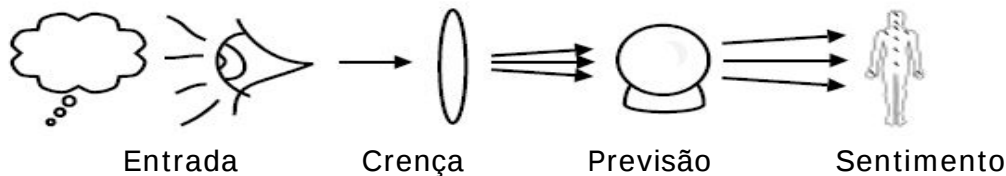
**Nada EXISTE por si só!**

O universo PERCEBIDO precisa de um MEIO para existir, e existe na mente de quem o observa... não existe como SEPARAMOS OS PENSAMENTOS das próprias coisas observadas, já que nossa experiência é sempre SUBJETIVA a diferentes níveis de interpretação...

# Apêndice

## As 7 Leis das Crenças

Mas afinal qual o objetivo do cérebro como órgão servo, evoluído para garantir a sobrevivência do ser e completar tarefas requisitadas pela mente?



1. O cérebro é uma máquina de gerar previsões. Seu trabalho é adivinhar o que irá acontecer em seguida, baseada na entrada atual e nas experiências passadas (crenças) .
2. As previsões do cérebro são usadas para gerar Sensações no corpo – sensações físicas e respostas químicas, em ordem para preparar o corpo para agir, baseado no que ele prevê que irá acontecer no futuro.
3. Pelo fato desse ciclo de previsão – sentimento ser crítico para a sobrevivência, ele opera em um passo único: pulando para as conclusões instantaneamente, sem pensar logicamente no processo.
4. Nos humanos essa entrada pode ser imaginária, incluindo pensamentos sobre objetivos e tarefas necessárias para completar esses objetivos.
5. Nos humanos a previsão do que vem a seguir, pode ser projeções a longo prazo, não apenas para o momento, mas o corpo ainda responde como se a previsão fosse acontecer Agora.
6. Quando pensamos em um objetivo ou tarefas, nossos sentimentos (e consequentemente nossos pensamentos e comportamentos que se relacionam) são influenciados e controlados pelas conclusões que o cérebro criou, mesmo que esse futuro nunca venha a acontecer realmente.
7. Entretanto nos podemos modificar essas conclusões (e as crenças responsáveis) perguntando por outras formas de ponto de vista em um espírito analítico. As perguntas certas levam a mente a desenvolver novas conclusões por ela própria, automaticamente criando novos sentimentos.

## Encontrando e Eliminando Crenças Negativas ou Limitantes

### AUTO IDENTIFICAÇÃO COM O ABSOLUTO

1. Qual entrada cria o sentimento (qual a tarefa você está pensando em fazer ou qual objetivo)?
2. Quais as sensações físicas você tem? Onde elas estão no seu corpo?
3. Que previsões vêm à sua mente antes da sensação ruim?
4. O que você deve assumir ou acreditar para que a previsão venha a se tornar real?
5. Existe alguma crença que seja falsa? Alguma pode ser desmistificada?
6. Se a previsão se tornar real, o que vem depois? Você consegue suportar?
7. Para a previsão acontecer o que deve acontecer antes? Você consegue alterar ou modificar isso?
8. Que tipo de questões você pode se perguntar sobre sua crença do tipo “E se...” que podem te fazer modificar seu ponto de vista?

Encontre suas crenças que te limitam, e se liberte delas! Esse passo é fundamental para alguém que quer aprender a hipnotizar as outras pessoas.

Você precisa ter controle sobre os seus demônios interiores e para fazer isso precisa REVIVER PENSAMENTOS dolorosos ou ideias que limitam sua capacidade e substituí-los por crenças livres.

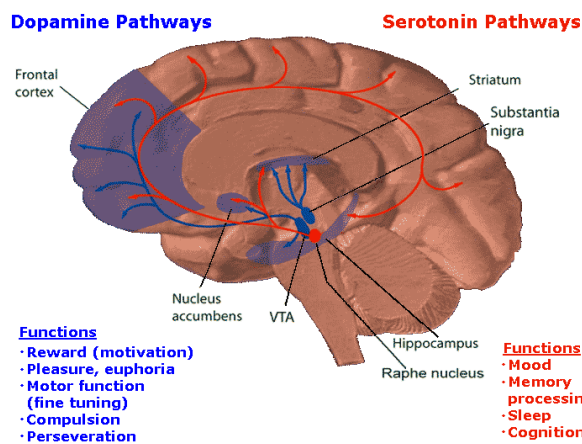
A maneira mais fácil de fazer isso é SE IDENTIFICAR COM O ABSOLUTO! Quando você vê a interligação INFINITA de tudo e para de se preocupar com pequenos detalhes, a liberdade mental lhe é dada como presente!



# Técnica de Motivação Instantânea Pelo Modelo do Cérebro Triuno

## Os caminhos da felicidade

O ativamento de alguns neurotransmissores possui o caminho mapeado no cérebro. Incluindo sua origem e mecanismos de liberação dos mesmos. Sabendo que cada neurotransmissor possui um efeito específico, podemos usar isso para aproveitar o mecanismo natural do cérebro para se sentir bem.



### Dopamine Pathways: Caminho da Dopamina (EM AZUL)

Neurotransmissor responsável por sensações de:

- Recompensa(motivação);
- Prazer, euforia;
- Funcionamento motor;
- Compulsão;
- Perserverança.

### Serotonin Pathways : Caminho da Serotonina - Neurotransmissor responsável por sensações de:

- Estado emocional;
- Memorização;
- Sono;
- Cognição.

Vemos que respectivamente os neurotransmissores responsáveis pela felicidade e aprendizado possuem sua origem em um órgão denominado amígdala. Que faz parte do sistema límbico ou cérebro mamífero.

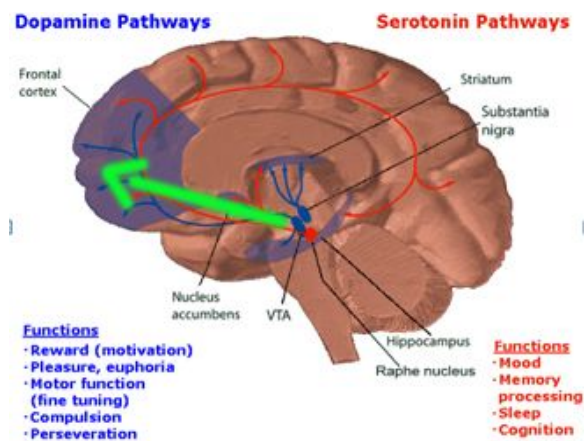
Resumindo a ativação posterior ou anterior da amígdala determina se a pessoa vai ter sensações de prazer ou tristeza. Por isso existem técnicas específicas de ativação da amígdala (lembrando que a mesma esta localizada exatamente no meio do cérebro numa posição atrás dos olhos).

E em breve você vai descobrir como ativar sua felicidade, com uma técnica simples e fácil de fazer.

## Técnica de ativação da amígdala:

Concentre sua atenção na parte interna da cabeça exatamente atrás dos olhos. (a atenção faz com que o corpo envie mais sangue para a região). Agora ative a mesma direcionando a atenção da amígdala para frente. Imagine que existe um FAROL ILUMINANDO TUDO PARA FRENTE dentro do seu cérebro!

Da seguinte forma da seta verde desenhada, imaginando ao mesmo tempo que uma imensa euforia interna esta se iniciando.



Se você começar “a rir por dentro” é porque a ativação esta acontecendo.

Lembrando-se que a ativação da amígdala pode ser feita sempre que precisar melhorar seu estado de humor.

Ex: Pense na coisa mais gostosa mais saborosa que você já experimentou na vida, melhor antes que isso imagine a melhor sensação de prazer que você já teve e misture com a fragrância mais cheirosa e no gosto mais delicioso que o seu paladar já sentiu e visualize isso tudo junto com seu objetivo.

Se você se sentiu excitado por dentro, como que num estado de diversão então você conseguiu ativar.

## As Leis da PERSUASAO

Esses princípios fundamentais são os alicerces do comportamento humano social. Por isso sempre leve em conta essas leis na hora de desenvolver sua comunicação com outras pessoas.

### - Lei da Reciprocidade

Quando alguém lhe dá alguma coisa de evidente valor, você reage, imediatamente, com o desejo de retribuir com outra coisa.

Essa é uma das leis MAIS IMPORTANTES DA PERSUASAO.

### - Lei do Contraste

Quando dois itens forem relativamente diferentes um do outro, veremos como são ainda mais diferentes, se colocados juntos no

tempo ou no espaço.

Ex:

Você quer vir comigo curtir a noite ou vai ficar em casa assistindo TV?

#### - Lei da Expectativa

Quando alguém em quem você acredita e respeita espera que você execute uma tarefa ou atinja determinado resultado, a sua tendência será a de corresponder a esta expectativa, seja ela positiva ou negativa.

Ex: Em breve iremos lançar a Formula Hollywood, veja meu blog.

#### - Lei da Associação

Temos tendência a gostar de produtos, serviços e idéias endossadas por pessoas que apreciamos ou que respeitamos.

Isso é também chamado de **ALAVANCAGEM DE VALOR** pois você pode por exemplo pegar uma pessoa famosa para fazer o anúncio da sua oferta. O que naturalmente transporta o valor DA FAMA para seu produto.

#### - Lei da Consistência

Quando uma pessoa anuncia, verbalmente ou por escrito, que está tomando posição a respeito de qualquer assunto ou ponto de vista, tenderá a defender, veementemente, essa crença, indiferente à sua correção, mesmo diante de esmagadora evidência do contrário.

Ex:

Se você começar a discutir com alguém e ver que ela não ira mudar de ideia tão fácil, CONCORDE e diga a ela que ALÉM DISSO existe x ou y.

#### - Lei da Escassez

Quando alguém percebe haver quantidades limitadas de um produto desejado, acredita que o valor deste produto desejado é mais elevado do que se estivesse disponível em profusão.

Ex: No site do controle mental colocamos que os bônus só seriam validos ate o dia de hoje.

#### - Lei da Conformidade

A maior parte das pessoas tende a aceitar propostas, produtos ou serviços que são tidos como **aceitáveis pela maioria** das demais pessoas ou pela maioria de grupos equivalentes de indivíduos.

Isso é também chamado de COMPROVAÇÃO SOCIAL (citações, depoimentos, testemunhas são uma forma simples de adicionar comprovação social a suas ideias).

“Cara adorei demais seu ebook, realmente muito interessante recomendei a vários amigos!”

#### - Lei do Poder

Pessoas exercem poder sobre outras quando se nota que têm maior autoridade, força ou conhecimento.

Por isso esteja sempre buscando novas formas de fazer as coisas, evolua seu conhecimento e sempre procure fazer melhor ainda do que já fizeram antes. Isso te dará um poder natural para influenciar os outros.

Já que um LIDER tem por natureza uma PERSONALIDADE MAGNETICA.

#### - Lei da LIBERDADE

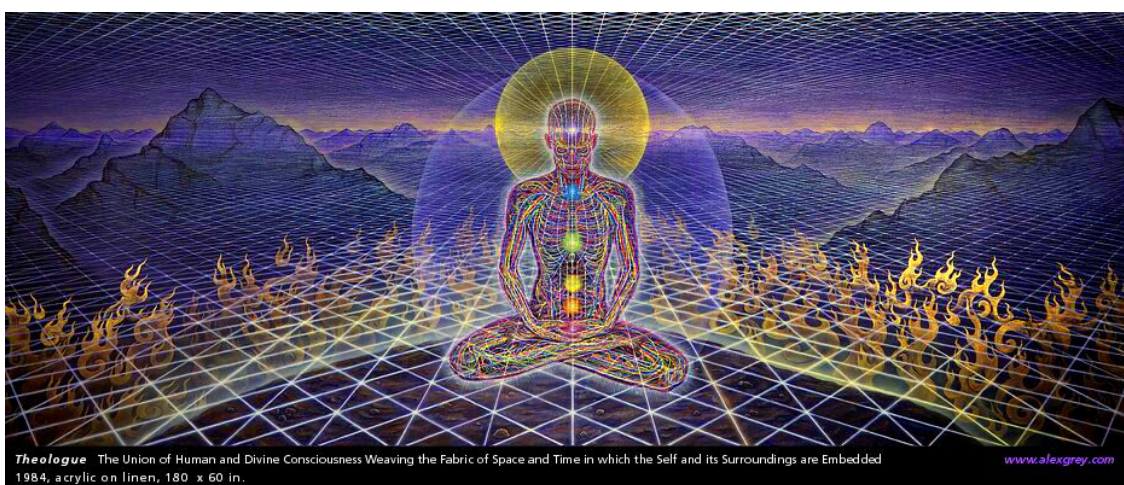
Dentre todos os sonhos humanos, a LIBERDADE é o desejo mais alto que almejamos seja liberdade mental, física, financeira. Saiba oferecer a liberdade que as pessoas precisam naquela área e elas vão te amar e te seguir como um herói!

Sempre tenha em mente o 4 nível de percepção pois os VALORES ESPIRITUAIS HUMANOS contam muito na geração de aceitação de uma ideia ou crença.

O maior desejo humano é **SER COMPLETAMENTE LIVRE e FELIZ!** Financeiramente, emocionalmente, espiritualmente. Por isso saiba deixar a pessoa livre para FECHAR AS LACUNAS e apenas direcione sua atenção às coisas que você quer que ela de ênfase.

## Esse Ebook É DEDICADO a TODOS Que Procuram A VERDADE!

Se você chegou até aqui PARABENS! São poucos os homens que procuram compreender a **RELAÇÃO** entre as coisas e **EXPANDIR SUAS** próprias **HABILIDADES** como forma de elevar a **CONSCIÊNCIA AO PROXIMO NÍVEL!**



## UNIVERSO CONSCIENTE EU SOU!

---

O autor não se responsabiliza pelo correto uso dessas informações. Aprecie com moderação.

---

**Todos os Direitos Reservados – Copyright©**

Todo o conteúdo deste curso é protegido pela Lei 9.610, de Fevereiro de 1998, podendo seu desrespeito ser multado em até 3.000 vezes o valor da reprodução.

Grupo Marcelo Maia CNPJ: 13.331.447/0001-95

[www.marcelomaiacursos.com](http://www.marcelomaiacursos.com)